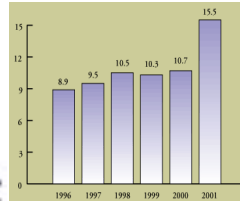
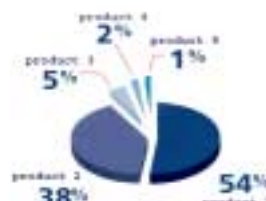
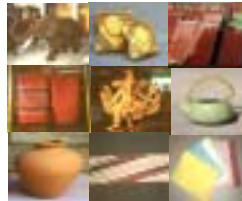
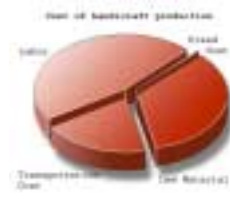


แผนธุรกิจ

วิสาหกิจหัตถกรรม
พื้นบ้าน

กิจการทอผ้าบ้านโหลดลุ่ม



โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2546

แผนธุรกิจ

กิจการทอผ้าบ้านโสดลุ่ม

โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2546

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ

อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์^{(1), (3)}

หัวหน้าโครงการร่วม

รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์^{(2), (3)}

นักวิจัย

ผศ. กาญจนา โชคถาวร⁽¹⁾

ประทานทิพย์ กระมล⁽³⁾

อาจารย์นันทมน ชีระกุล^{(1), (3)}

ผู้ช่วยนักวิจัย

สายรุ้ง เสาร์ป็น⁽³⁾

(1) คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(2) ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(3) ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

คำนำ

โครงการวิจัย “การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน” มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของผู้ประกอบการหัตถกรรมพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น โดยดำเนินการวิจัยแบบเจาะลึกถึงโครงสร้างทางธุรกิจรอบด้าน และการจัดองค์กรของหน่วยประกอบการ ซึ่งทำให้ได้ข้อมูลรายละเอียดอันเป็นประโยชน์ต่อการเสนอแนะให้หน่วยประกอบการสามารถนำไปพิจารณาปรับปรุงกิจการของตนได้เป็นอย่างดี

แผนธุรกิจฉบับนี้ เป็น แผนธุรกิจของ กิจการทอผ้าบ้านโหลดลุม ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องจากการวิจัยกรณีศึกษาเจาะลึกดังกล่าวแล้วข้างต้น อย่างไรก็ตามแผนธุรกิจ จะเป็นอย่างไรนั้นย่อมต้องเป็นไปตามความประสงค์ของเจ้าของกิจการเป็นสำคัญ ดังนั้นการเขียนแผนธุรกิจฉบับนี้ จึงเกิดจากการระดมความคิดของกลุ่มประกอบการโดยมีคณะวิจัยทำหน้าที่ด้านวิชาการในการคำนวณ วิเคราะห์ผล และเขียนแผน โดยปรับปรุงและเพิ่มเติมให้เกิดความสมบูรณ์และมีความเป็นไปได้มากที่สุด ภายใต้ข้อจำกัดของเวลา และเป้าหมายของหน่วยประกอบการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้แผนการปรับปรุงโครงสร้างการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรที่เหมาะสมสำหรับหน่วยประกอบการ

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณท่าน และสมาชิกในองค์กร ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดี รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของท่าน ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าท่านจะนำแผนธุรกิจที่ร่วมกันจัดทำขึ้นนี้ไปปรับใช้ให้เกิดประโยชน์สืบไป

คณะวิจัย

มีนาคม 2546

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
บทสรุปผู้บริหาร	1
1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ	2
2. การวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มฯ	5
3. วัตถุประสงค์ เป้าหมายและแผนทางธุรกิจ	8
4. การจัดการความเสี่ยงขององค์กร	37
5. สรุปแผนการดำเนินงานขององค์กร	39
6. ภาคผนวก	40

แผนธุรกิจ

กิจการบ้านโอล์ดลุ่ม

บทสรุปผู้บริหาร

แนวคิดธุรกิจ

กิจการบ้านโอล์ดลุ่มก่อตั้งเมื่อปี 2523 ทำการผลิตผ้าทอมือสร้างงานและสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนเพิ่มขึ้นทุกปีจนถึงปัจจุบัน ในปี 2544 กิจการจ้างแรงงานในชุมชนทั้งหมด 51 คน แต่ละวันรายได้เฉลี่ย 1,500 – 8,000 บาทต่อเดือน และสินค้าที่ผลิตทั้งหมดขายส่งให้กับพ่อค้าคนกลาง ร้อยละ 95 นำไปแปรรูปเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูปส่งขายต่อประเทศญี่ปุ่น ส่วนที่เหลือร้อยละ 5 จำหน่ายในประเทศ

ในช่วงปี 2546 – 2550 กิจการมีเป้าหมายที่จะขยายการผลิตและการจำหน่ายขายส่งพ่อค้าคนกลางเพื่อนำไปแปรรูปส่งจำหน่ายต่อประเทศญี่ปุ่นเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปีร้อยละ 80 และเพิ่มการจ้างงานจากคนในชุมชนเป็น 130 คน ในปี 2550 ซึ่งจากการประมาณการค่าจ้างแรงงานที่เป็นคนในชุมชนกิจการจะมีค่าใช้จ่ายทั้งหมด 8,834,288 บาท หรือเฉลี่ย 67,956 บาทต่อคนต่อปี หรือ 5,663 บาทต่อคนต่อเดือน

โอกาสของธุรกิจ

จากนโยบายของรัฐบาลในการสนับสนุนส่งเสริมสินค้าหัตถกรรม ที่ใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านในการผลิตร่วมกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่หันมาใช้สินค้าที่ผลิตจากธรรมชาติ ซึ่งกิจการบ้านโอล์ดลุ่มผลิตสินค้าผ้าทอมือที่ย้อมทั้งสีเคมีและสีธรรมชาติ โดยใช้แรงงานและภูมิปัญญาชาวบ้านในการผลิต จึงเป็นโอกาสดีที่จะทำให้สินค้าของกิจการจำหน่ายเพิ่มมากขึ้น ขณะเดียวกันที่ผ่านมาสินค้าที่ผลิตและจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลางที่นำไปแปรรูปส่งขายต่อประเทศญี่ปุ่น คุณภาพของผ้าทอและสีสันทันทีผลิตเป็นที่ถูกใจและตรงกับรสนิยมของผู้บริโภคในตลาดญี่ปุ่น ทำให้สินค้าที่ผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการของพ่อค้าคนกลาง ดังนั้นจึงเป็นโอกาสดีที่กิจการจะจำหน่ายและขายตลาดในประเทศญี่ปุ่นเพิ่มขึ้นได้อีก

ปัจจัยที่ส่งเสริมให้กิจการประสบความสำเร็จ คือ นางชรินทร์ภรรยาเจ้าของกิจการมีความรู้ความชำนาญในการย้อมสีเป็นอย่างดี อยากที่ใครจะลอกเลียนแบบหรือเทียบชั้นฝีมือในการย้อมได้ นอกจากนี้กิจการยังตั้งอยู่ในอำเภอจอมทอง ซึ่งมีชื่อเสียงในเรื่องของทอผ้ามือ คนในชุมชนมีฝีมือในการทอผ้าเป็นที่ยอมรับของลูกค้า แรงงานฝีมือดีหาได้ง่ายในท้องถิ่น และกิจการกระจายงานทอให้คนในชุมชนเป็นผู้ผลิตที่บ้านตนเองสามารถทำการผลิตได้ทั้งกลางวันและกลางคืน หรือเมื่อว่างเว้นจากภารกิจอื่น จึงทำให้ผลิตสินค้าส่งมอบให้กับกิจการตรงตามกำหนด และกิจการมีสินค้าส่งมอบให้ลูกค้าตรงตามเวลาที่นัดหมาย ทั้งยังกำหนดปริมาณการผลิต ตลอดจนวางแผนกำลังการผลิตให้สอดคล้องกับปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้าได้ ตั้งแต่ก่อตั้งกิจการจนถึงปัจจุบันผู้ผลิตมีการพัฒนาผลิตใหม่อย่างต่อเนื่อง มีการจัดเก็บแสดงตัวอย่างพร้อมรหัสผลิตภัณฑ์ไว้ในโรงทอของกิจการ เพื่อให้ลูกค้าเห็นและสั่งซื้อ ปัจจุบันมีมากกว่า 300 ชนิด จากที่กล่าวมาทั้งหมดข้างต้นหากกิจการจะขยายการผลิตในอนาคตจึงสามารถทำได้ง่าย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการคาดคะเนลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะตลาดของกิจการเป็นตลาดขายส่ง ขายผ่านพ่อค้าคนกลางนำไปแปรรูปจำหน่ายต่อผู้บริโภค ปลายทางในประเทศญี่ปุ่น หรืออาจกล่าวได้ว่าตลาดญี่ปุ่นเป็นลูกค้าหลักของกิจการ ในปี 2544 กิจการมี ยอดขายทั้งหมด 1,658,485 บาท เป็นยอดจากการขายให้พ่อค้าเพื่อแปรรูปส่งขายต่อประเทศญี่ปุ่น 1,575,561 บาท ในปีเดียวกันนี้ประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออกสิ่งทอไปยังประเทศญี่ปุ่นมูลค่า 334.3 ล้านดอลลาร์ สรอ. หรือ 14,767.5 ล้านบาท¹ เมื่อเทียบมูลค่าการขายของกิจการผ่านพ่อค้าคนกลางผู้ส่งออก กับมูลค่าการส่งออกของประเทศไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น กิจการมีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 0.010669 และกิจการตั้งเป้าหมายภายใน 5 ปี จะเพิ่มส่วนแบ่งตลาดส่งออกญี่ปุ่นให้ได้อย่างน้อยร้อยละ 0.20 ของ มูลค่าการส่งออกในปี 2544 ของสิ่งทอไทยไปประเทศญี่ปุ่น หรือประมาณ 29,535,000 บาท โดยกิจการ ประมาณยอดดังนี้

ความได้เปรียบแข่งขันของธุรกิจ

1. คุณภาพและสีสันทนของสินค้าเป็นที่ถูกใจของผู้บริโภคในประเทศญี่ปุ่น
2. มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง ขณะเดียวกันก็รักษาคุณภาพสินค้าเก่าให้ได้มาตรฐาน และสม่ำเสมอ
3. กิจการมีตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างชัดเจน ทำให้สามารถพัฒนาสินค้าตรงตามความต้องการและรสนิยมผู้บริโภค

ความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจและความสามารถในการทำกำไร

จากตัวเลขการประมาณยอดขาย กำไรขั้นต้น และอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น สะท้อนให้เห็นว่ากิจการมีสมรรถภาพทำกำไร และได้รับผลตอบแทนเป็นที่น่าพอใจ

	2546	2547	2548	2549	2550
ยอดขาย (บาท)	2,549,116.18	4,762,875.37	9,001,834.46	17,013,467.12	32,155,452.86
กำไรขั้นต้น (บาท)	578,328.53	1,211,594.71	2,632,785.08	5,553,550.58	11,459,203.60
อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย (%)	22.69	25.44	29.25	32.64	35.64
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	32.70	41.83	49.65	51.73	51.83

1. ประวัติย่อของกิจการ

1.1 ประวัติความเป็นมาของกิจการ

¹ จารุพรรณ วานิชนันท์กุล, 2545 กรมส่งเสริมการค้าส่งออก สำนักบริการส่งออก

กิจการผ้าทอมือบ้านโหลดลุมเริ่มก่อตั้งมาจากยายเสา เสาร์สีจันทร์ มารดานางชรินทร์ ภรรยา นายพิชัย เพิ่มสำราญ เจ้าของกิจการคนปัจจุบัน โดยก่อนปี 2517 ยายเสารับจ้างทอผ้าอยู่ที่บ้านนางแสงดา บรรณสิทธิ์ เจ้าของร้านบ้านไร่ไผ่งาม ซึ่งเป็นร้านขายผ้าทอมือที่มีชื่อเสียงมากที่สุดในจังหวัดเชียงใหม่ ต่อมาปี 2517 เจ้าวงเดือน ณ เชียงใหม่ ติดต่อว่าจ้างยายเสา มาสอนการทอผ้าให้กับข้าราชการและคนใกล้ชิด ต่อมาเจ้าวงเดือนได้เปิดร้านขายผ้าทอมือขึ้น ทำให้ยายเสามีโอกาสพบกับคุณสุเมธ เจ้าของร้านคลาสสิก โมเดล และเป็นลูกค้าร้านผ้าทอมือของเจ้าวงเดือน ในปี 2523 คุณสุเมธ ติดต่อให้ยายเสาเป็นผู้ทอผ้าให้ แต่ยายเสาไม่มีเงินทุนซื้อปัจจัยการผลิต คุณสุเมธจึงให้เงินจำนวน 500 บาท เพื่อซื้อปัจจัยการผลิต และผลิตผ้าทอทั้งหมด 110 เมตร เงินจำนวนดังกล่าวถูกหักเมื่อส่งมอบสินค้าให้ จากจุดนี้เองเป็นจุดเริ่มต้นของกิจการผ้าทอมือบ้านโหลดลุม ในช่วงปี 2518-2534 ยายเสาได้ถ่ายทอดฝีมือการย้อมผ้าให้นางชรินทร์จนกระทั่งเป็นช่างย้อมฝีมือดี ต่อมาในปี 2535 จึงยกกิจการให้กับนางชรินทร์ นายพิชัย เพิ่มสำราญ บุตรสาวและบุตรเขย เป็นผู้สืบทอดต่อจนถึงปัจจุบัน

1.2 ลักษณะและรายละเอียดของสินค้า

กิจการผลิตผ้าทอมือทั้งผ้าพื้น ผ้ามัดย้อม ผ้าพันคอ รับจ้างย้อมเส้นฝ้ายและผ้าฝืน โดยผลิตภัณฑ์ทุกชนิดมีทั้งที่ย้อมทั้งสีเคมีและสีธรรมชาติ เส้นฝ้ายที่ใช้ผลิตประกอบด้วย ฝ้ายเกรียวเบอร์ 40/2 ฝ้ายระหันเบอร์ 10/2 ฝ้ายเมืองเบอร์ A , B และ C (ตารางที่ 1) สินค้า 3 ชนิดแรกกิจการเป็นผู้ย้อมเส้นฝ้ายและกระจายงานทอให้คนในชุมชนเป็นผู้ผลิต สินค้าที่ผลิตมีทั้งผ้าทอที่ย้อมจากสีเคมีหรือสีธรรมชาติอย่างเดียว และผ้าทอสีเคมีและสีธรรมชาติ (ตารางที่ 1)

การผลิตของกิจการตั้งแต่ปี 2523-2534 ทำการผลิตและขายเฉพาะผ้าพื้นและผ้ามัดย้อม โดยขายเป็นม้วนขนาดหน้ากว้าง 1 เมตร ยาว 55 เมตร ในปี 2544 ขายม้วนละ 3,630 บาท และ 3,740 บาท ในช่วยแรกของกิจการนี้ยายเสาเจ้าของกิจการเป็นผู้ออกแบบผลิตภัณฑ์โดยใช้ความรู้ที่ได้รับการถ่ายทอดต่อกันมาตั้งแต่สมัยปู่ย่าตายาย ในเรื่องของการย้อมสี ลายทอแบบต่างๆ และนำความรู้ทั้งสองส่วนมาผสมผสานพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกจำหน่าย ทั้งนี้ยายเสายังเป็นผู้ทดลองทอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่พัฒนาด้วยตนเอง ก่อนนำเสนอลูกค้า หากลูกค้าถูกใจและสั่งซื้อปริมาณมากจึงกระจายการผลิตให้กับชาวบ้าน

ต่อมาในปี 2535-ปัจจุบัน เป็นช่วงที่นายพิชัยและนางชรินทร์สืบทอดกิจการจากยายเสา กิจการเริ่มผลิตผ้าพันคอ ตุ๊ก รับจ้างย้อมเส้นฝ้ายและผ้าฝืนเพิ่มขึ้น แต่ยังคงผลิตผ้าทอเป็นม้วนเป็นสินค้าหลัก ต่อมาในช่วงปี 2542-2544 กิจการหยุดผลิตผ้าพันคอและตุ๊ก เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจของประเทศซบเซาสิ้นประกอบกับสินค้าไม่เป็นที่ต้องการของตลาด แต่กิจการได้เริ่มทำการผลิตใหม่อีกครั้งในปี 2545 การพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ในช่วงที่สองเป็นหน้าที่ของนางชรินทร์และนางบุตรลูกจ้างรายวัน โดยนางชรินทร์ มีความชำนาญในการย้อม นางบุตรมีความชำนาญในการมัดย้อมลวดลายต่างๆ บนเส้นยืน ก่อนส่งให้นางชรินทร์เป็นผู้ย้อม ทั้งสองจึงร่วมกันพัฒนาออกแบบผลิตใหม่จากการมัดย้อม จำหน่ายให้กับลูกค้า นอกจากนี้ในการพัฒนายังคำนึงถึงเส้นฝ้ายที่นำมาใช้ผลิตให้เหมาะสมกับฤดูกาล เช่น ฤดูฝนผลิตผ้าหนา ฤดูหนาวผลิตผ้าบาง ส่งขายให้ลูกค้ารายใหญ่ชาวญี่ปุ่นนำไปแปรรูปเสื้อผ้าสำเร็จรูปเตรียมส่งขายฤดูหนาว และฤดูแล้งตามลำดับ และสีสันทที่ผลิตมาจากคำแนะนำของลูกค้าชาวญี่ปุ่นที่ทราบแนวโน้มการตลาดเป็นอย่างดี นำมาบอกเล่า ให้ตัวอย่าง

สินค้า หรือซื้อหนังสือตัวอย่างสินค้าผ้าทอมือจากประเทศญี่ปุ่นมาให้ผู้ออกแบบศึกษาและพัฒนาสินค้าทดลองผลิต นำเสนอสินค้าตัวใหม่ต่อลูกค้า หากเป็นที่พอใจจึงสั่งซื้อจำนวนมากในครั้งต่อไป ผลจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องตั้งแต่ก่อตั้งกิจการถึงปัจจุบัน กิจการมีผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้าได้เลือกซื้อมากกว่า 300 ชนิด และจัดแสดงไว้ในโรงทอของกิจการ

จุดแข็งของสินค้า

1. ผลิตภัณฑ์มีรูปแบบที่หลากหลาย มีตัวอย่างสินค้าที่แสดงไว้ให้ลูกค้าได้เลือกซื้อมากกว่า 30 ชนิด เมื่อนำไปตัดเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูปเหมาะที่จะสวมใส่ตามโอกาส และฤดูกาลต่างๆ หรือนำไปตกแต่งภายในก็สวยงาม
2. สีเส้นที่ย้อมผลิตภัณฑ์ยากที่ใครจะลอกเลียนแบบได้เหมือน

ตารางที่ 1 ผลิตภัณฑ์ของกิจการ

ประเภท	ชนิดที่	ฝ่ายที่ใช้ในการผลิต	ย้อมสี	ชนิดผลิตภัณฑ์
ผ้าผืน (ผ้าพื้น และผ้ามัดย้อม) (กว้าง 1 เมตร ยาว 55 เมตร)	1	ยืนเกรียว พุ่งระหัน	-สีเคมี -สีธรรมชาติ -สีเคมีและสีธรรมชาติ	ผ้าบาง
	2	ยืนเกรียว พุ่งเมือง A	-สีเคมี -สีธรรมชาติ -สีเคมีและสีธรรมชาติ	ผ้าหนาขนาด กลาง
	3	ยืนเกรียว พุ่งเมือง B	-สีเคมี -สีธรรมชาติ -สีเคมีและสีธรรมชาติ	
	4	ยืนระหัน พุ่งเมือง A	-สีเคมี -สีธรรมชาติ -สีเคมีและสีธรรมชาติ	
	5	ยืนเมือง A พุ่งเมือง B หรือ C	-สีเคมี -สีธรรมชาติ -สีเคมีและสีธรรมชาติ	ผ้าหนา

ผ้าพันคอ (กว้าง 45 ซม. X ยาว 2 เมตร)	6	ยืนเกรี้ยว พุ่งระหัน	-สีเคมี -สีธรรมชาติ -สีเคมีและสีธรรมชาติ	ผ้าบาง
	7	ยืนเมือง A พุ่งเมือง B หรือ C	-สีเคมี -สีธรรมชาติ -สีเคมีและสีธรรมชาติ	ผ้าหนา
รับจ้างย้อมเส้นฝ้ายและผ้าผืน	8	ผ้าพื้น ผ้ามัดย้อม	-สีเคมี -สีธรรมชาติ -สีเคมีและสีธรรมชาติ	-

ที่มา: จากการสำรวจ

2. การวิเคราะห์ SWOT ของกิจการ

2.1 จุดแข็ง (strength)

ด้านการจัดองค์กร

การจัดองค์กรของกิจการมีการแบ่งหน้าที่กันชัดเจนทำให้การบริหารงานของกิจการมีความสะดวกคล่องตัว โดยนายพิชัยทำหน้าที่ฝ้ายตลาด จัดหาปัจจัยการผลิตและเงินทุนหมุนเวียนใช้ในกิจการ ส่วนนางชรินทร์ รับผิดชอบด้านการผลิต และการเงินในการจ่ายค่าจ้างแรงงาน

ด้านการผลิต

1. นางชรินทร์ เป็นผู้ที่มีความรู้ความชำนาญเป็นอย่างดีในการย้อมและยาก็ใครจะเลียนแบบได้ ด้วยเทคนิคเฉพาะตัวที่สั่งสมมานาน ทำให้เส้นฝ้ายที่กิจการย้อมและนำไปผลิตสินค้าเป็นที่ต้องการของลูกค้า โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ย้อมจากสีธรรมชาติ

2. ในขั้นตอนการย้อม กิจการเป็นผู้ควบคุมดูแลเองทั้งหมด ทำให้ง่ายในการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของเส้นฝ้ายที่ย้อมได้จะกระจายให้กับชาวบ้านในชุมชน นอกจากนี้ยังสร้างตัวแทน นายเจริญ หลานชายขึ้นมาช่วยผสมสีย้อมและตรวจสอบคุณภาพของเส้นฝ้ายที่ย้อม หากนางชรินทร์ติดธุระหรือไม่สบาย ส่วนการผลิตในขั้นตอนของการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ นางชรินทร์ได้มอบหมายให้นางบุตรี เป็นผู้รับผิดชอบ ดังนั้นจึงมั่นใจได้ว่ากิจการมีตัวแทนในการควบคุมตรวจสอบคุณภาพเส้นฝ้ายที่ย้อมและพัฒนาออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง

3. กิจการได้กระจายการผลิตให้กับคนในชุมชน โดยคัดเลือกผู้ที่มีความรู้ ความชำนาญในการทอเป็นอย่างดี ทำให้ลดระยะเวลาในการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้แรงงานทอยังหาได้ง่ายในชุมชน

4. กิจการผลิตสินค้าตามคำแนะนำของนายอิทธิภูมิคำรายใหญ่ และนายทากะซึ่งทราบถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นอย่างดี ทำให้สินค้าที่กิจการผลิตและลูกค้านำไปขายต่อไปกับผู้บริโภคปลายทางเป็น

ที่ต้องการเพิ่มขึ้นทุกปี โดยเฉพาะลูกค้าชาวญี่ปุ่นที่นิยมสวมใส่เสื้อผ้าที่ย้อมจากสีธรรมชาติเพิ่มขึ้น สังเกตได้จากการจ้างย้อมเส้นฝ้ายจากสีธรรมชาติและนำกลับไปทอที่ญี่ปุ่น

5. วัตถุดิบที่ใช้ย้อมสีธรรมชาติและฟีนที่ใช้ผลิตหาได้ง่ายในท้องถิ่น

ด้านการตลาด

1. การบริการหลังการขายและการควบคุมตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี เพื่อให้ได้สินค้าตามที่ลูกค้าต้องการ ทำให้มีการสั่งซื้อจากลูกค้ารายใหญ่เพิ่มขึ้นทุกปี
2. กิจกรรมเก็บตัวอย่างสินค้าที่ผลิตหรือพัฒนาขึ้นไว้ทุกชนิด ทั้งจัดทำรหัสพร้อมตัวอย่างอย่างง่ายไว้ในสมุด ทำให้ง่ายต่อการสั่งซื้อของลูกค้า นอกจากนี้ยังจัดแสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไว้ในโรงเรือนทอ เพื่อให้ลูกค้าหรือผู้ที่มาเยี่ยมชมสามารถสั่งซื้อได้ตามตัวอย่าง
3. กิจกรรมการขายสินค้าได้ในราคาสูงกว่าคู่แข่งรายอื่นๆ ในพื้นที่

ด้านการเงิน

กิจการซื้อปัจจัยการผลิตเป็นเงินสด ทำให้ไม่มีปัญหาเรื่องการชำระเงินเมื่อถึงรอบหรือระยะเวลาชำระเงินแก่เจ้าหนี้

2.2 จุดอ่อน (weakness)

ด้านการจัดการองค์กร

1. ด้านการบริการ ติดต่อกับลูกค้าและส่งสินค้าให้กับลูกค้าประจำ ตลอดจนบันทึกยอดขาย เชื่อ โดยหน้าที่ทั้งหมดนายพิชัยเป็นผู้รับผิดชอบ ดังนั้นหากนายพิชัยติดธุระหรือไม่สบาย กิจการจะไม่สามารถหาผู้ทำหน้าที่แทนได้ในระยะสั้น อาจส่งผลเสียหายแก่กิจการ

ด้านการผลิต

1. การจัดการด้านสิ่งแวดล้อมยังไม่ดีพอ กล่าวคือ มีการปล่อยน้ำเสียและสารเคมีที่เหลือจากการผลิตตามร่องน้ำในสวนลำไย ซึ่งสารเคมีเหล่านี้อาจส่งผลกระทบต่อดินและต้นลำไยได้ในอนาคต เมื่อมีการสะสมเป็นปริมาณมากและระยะเวลานาน ขณะเดียวกันบริเวณร่องสวนที่ปล่อยน้ำทิ้งมีปล่อย่อยๆ ปลาอีกด้วย ดังนั้นโอกาสที่น้ำเสียจากการย้อมและชะล้างเส้นฝ้ายจะซึมลงไปในบ่อดังกล่าวจึงมีสูง หากนำน้ำขึ้นมาใช้หรือนำปลามารับประทานอาจส่งผลกระทบต่อสุขภาพได้
2. การซื้อปัจจัยการผลิตทุกชนิดเป็นเงินสด ขณะที่เงินทุนหมุนเวียนน้อยและสินค้าที่ขายร้อยละ 95 ขายเป็นเงินสดมีระยะเวลาการชำระเงินไม่แน่นอน ประมาณ 30 – 45 วัน ทำให้กิจการซื้อปัจจัยการผลิตแต่ละครั้งในปริมาณไม่มากนักและต้องซื้อบ่อยครั้ง เสียค่าขนส่งสูง ส่งผลต่อต้นทุนการผลิตสูงขึ้น
3. จากการชำระเงินที่ไม่แน่นอนของลูกค้า ส่งผลให้การจ่ายค่าจ้างแรงงานและค่าตอบแทนในการทอผลิตภัณฑ์ไม่แน่นอนตามไปด้วย ทำให้เกิดปัญหาตามมาคือผู้รับจ้างทอที่เคยผลิตให้กับกิจการ เริ่มรับงานผลิตให้กับคู่แข่งมากขึ้น เพราะคู่แข่งจ่ายก่อนลงมือผลิตหรือการผลิตสินค้าเสร็จจ่ายเงินสดให้ทันที แต่ถ้า

ผลิตให้กิจการต้องรอค่าตอบแทน 30 – 45 วัน หลังจากส่งมอบชิ้นงาน จากจุดนี้เองทำให้ผู้รับจ้างทอผ้าลดการผลิตของกิจการลง ส่งผลให้กิจการมีสินค้าส่งมอบให้ลูกค้าไม่ตรงตามจำนวนที่สั่งซื้อ และปัจจัยการผลิตต้องซื้อบ่อยครั้งทำให้เกิดค่าใช้จ่ายในส่วนของคุณค่าขนส่งและต้นทุนการผลิตสูงขึ้นตามมา

4. การผลิตไม่มีการจัดบันทึกต้นทุนการผลิต กิจการไม่ทราบต้นทุนการผลิตที่แท้จริง ทำให้ยากต่อการวางแผนและขยายกำลังการผลิตในอนาคต

ด้านการตลาด

1. กิจการขายสินค้าหรือพึ่งพาตลาดจากพ่อค้ารายใหญ่เพียงรายเดียว และยังขายสินค้าเป็นเงินเชื่อ ซึ่งมีระยะเวลาการชำระหนี้ไม่แน่นอน ทำให้กิจการขาดเงินทุนหมุนเวียนในบางครั้ง และหากลูกค้ารายนี้ลด และ/หรือ หยุดการสั่งซื้อสินค้าลง จะทำให้เกิดผลกระทบต่อการผลิตและสินค้าที่ขาย ซึ่งจะเกิดปัญหาเรื่องของเงินที่จ่ายค่าจ้างแรงงาน ตามมาเช่นที่เคยเกิดขึ้นในอดีต

2. สินค้าที่ขายให้กับลูกค้ารายย่อยที่เข้ามาซื้อและชำระเป็นเงินสด ไม่มีการจัดบันทึกหรือทำบัญชีไว้ ทำให้กิจการไม่ทราบยอดขายที่แน่นอน เพื่อใช้วางแผนการตลาด ตลอดจนแผนการผลิตในอนาคตได้ถูกต้องแน่นอน

3. สินค้าไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ทำให้ต้องปฏิเสธคำสั่งซื้อในบางครั้ง อาจส่งผลให้ลูกค้าหันไปซื้อสินค้าและเป็นลูกค้าประจำของคู่แข่งได้

ด้านการเงิน

1. ข้อมูลด้านการเงินมีการจัดบันทึกเฉพาะการจ่ายค่าแรง แต่ไม่มีการบันทึกในส่วนของคุณค่าใช้จ่ายส่วนอื่น ๆ ทำให้กิจการไม่ทราบการจ่ายเงินที่แท้จริงได้ ได้จ่ายไปในส่วนใดบ้าง หากกิจการจะต้องปรับลดต้นทุนการผลิตหรือวางแผนทางการเงินทำได้ยากในอนาคต

2.3 โอกาส (opportunity)

1. ด้านการตลาดกิจการสามารถขยายตลาดหรือเพิ่มยอดขายได้อีก ทั้งที่เพิ่มยอดขายให้ลูกค้าที่มีอยู่ในปัจจุบัน และขายสินค้าเป็นเงินเชื่อให้กับลูกค้าเก่าที่ยุติค้าขายกันมานาน ได้แก่ ร้านแพรวา ร้านพรมชนะ ร้านบ้านไทย และร้านคลาสสิก โมเดล เป็นต้น

2. ด้านการเงินมีโอกาสกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินต่างๆ ในอัตราดอกเบี้ยต่ำวงเงินกู้สูง และระยะเวลาการชำระคืนยาวนานได้ กิจการสามารถขยายกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นได้อีก หรือมีเงินไปชำระค่าสินค้าที่ค้างร้านค้าในตัวเมืองเชียงใหม่ทั้งหมด (30,000 บาท) ซึ่งจะสามารถซื้อปัจจัยการผลิตเป็นเงินเชื่อใหม่ได้อีกครั้ง ซึ่งส่งผลให้สามารถที่จะขยายการผลิตเพิ่มขึ้นได้อีก

3. จากนโยบายของรัฐบาลในการส่งเสริมการผลิตสินค้าหัตถกรรม โดยเฉพาะผ้าทอมือ ประกอบกับกระแสความนิยมของผู้บริโภคในการใช้สินค้าที่ผลิตจากธรรมชาติทั้งชาวไทยและต่างประเทศ ทำให้สินค้าของกิจการมีโอกาสขยายตลาดและขายในราคาที่สูงขึ้น

2.4 อุปสรรค (threat)

1. จำนวนคู่แข่งของกิจการมีมากขึ้น ตามนโยบายการส่งเสริมอาชีพผู้ชุมชนในภาครัฐที่มีผลทำให้การประกอบอาชีพด้านการทอผ้ามีมากขึ้น ดังนั้นการแย่งชิงปัจจัยการผลิต โดยเฉพาะแรงงานทอผ้าจะเป็นปัญหาสำคัญ โดยเฉพาะแรงงานทอผ้าที่มีฝีมือ

2. การแข่งขันของผ้าทอมือจากประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ประเทศลาว พม่า จีน และเวียดนาม ซึ่งมีแนวโน้มการนำเข้าเพิ่มขึ้นทุกปีและมีราคาถูกกว่าผู้ผลิตในประเทศ ในขณะที่วัตถุดิบจากฝ้ายต้องพึ่งพาจากประเทศเหล่านี้ จะทำให้เกิดการเสียเปรียบในด้านต้นทุนการผลิต ซึ่งหากไม่มีการปรับปรุงคุณภาพและเอกลักษณ์ของผ้าทอไทย ในที่สุดจะเสี่ยงต่อการสูญเสียตลาดต่างประเทศให้กับประเทศเหล่านี้

3. การย้อมสีธรรมชาติจากเปลือกไม้ จำเป็นต้องใช้เปลือกไม้สด ต้มย้อม เพื่อให้ได้สีที่สวยงาม เปลือกไม้แห้งไม่สามารถนำมาใช้ต้มย้อมได้เพราะสีที่มีอยู่ในเปลือกไม้ได้ระเหยและแห้ง ส่วนน้ำสีที่ต้มเรียบร้อยแล้ว ไม่สามารถเก็บไว้ย้อมได้ เนื่องจากสารที่ให้สีได้ทำปฏิกิริยากับอากาศ (Oxidation) เป็นสารเคมีตัวใหม่ที่ต้มแล้วไม่ติดสีหรือให้สีได้ไม่ตรงความต้องการ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องใช้เปลือกไม้สดหรือนำมาเก็บไว้ในที่ร่มไม่เกิน 2 – 3 วัน เมื่อนำมาต้มย้อมได้สีตามที่ต้องการ เปลือกไม้ที่ใช้ต้มย้อมได้มาจากภูเขาในพื้นที่บางครั้งมีการข่มขืนของทหารจากค่ายกาวิละ เป็นระยะเวลา 1 – 2 เดือน ทำให้ชาวบ้านไม่สามารถเก็บเปลือกไม้มาขายให้กับกิจการได้ ส่งผลถึงการผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้าที่ต้องการสินค้าจากสีธรรมชาติ ทำให้กิจการไม่สามารถผลิตให้ได้ เพราะเกิดจากข้อจำกัดดังกล่าวข้างต้น

3. วัตถุประสงค์ เป้าหมาย และแผนทางธุรกิจ

3.1 เป้าหมายโดยรวมของกิจการ

ในปี 2546 - 2550 มีแผนขยายกิจการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปีอย่างน้อยร้อยละ 80

3.2 เป้าหมายเฉพาะด้านและแผนทางธุรกิจ

3.2.1 เป้าหมายทางการตลาด

การจำหน่ายสินค้าทั้งหมดของกิจการเป็นการขายส่ง และมีเป้าหมายขยายตลาดยังต่างประเทศเพิ่มขึ้น โดยเพิ่มยอดขายจากลูกค้าเก่า หาลูกค้ารายใหม่และรายใหญ่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี โดยมีเป้าหมายและแผนการตลาดดังตารางที่ 2

ภาพรวมของการตลาด

สินค้าที่จำหน่ายทั้งหมดกิจการขายส่งให้กับพ่อค้าคนกลาง โดยกว่าร้อยละ 95 พ่อค้านำไปแปรรูปส่งออกไปจำหน่ายประเทศญี่ปุ่น ส่วนที่เหลือร้อยละ 5 ขายในประเทศ

ส่วนแบ่งการตลาด

ในปี 2544 กิจการมียอดขายทั้งหมดประมาณ 1,658,485 บาท หรือเป็นยอดจากการขายให้พ่อค้าเพื่อแปรรูปส่งขายต่อประเทศญี่ปุ่น 1,575,561 บาท และในปีเดียวกันนี้ประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออกสิ่งทอไปยังประเทศญี่ปุ่นมูลค่า 334.3 ล้านดอลลาร์ สรอ. หรือ 14,767.5 ล้านบาท² เมื่อเทียบมูลค่าการขายของกิจการผ่านพ่อค้าคนกลางผู้ส่งออกกับมูลค่าการส่งออกของประเทศไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น กิจการมีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 0.010669 และกิจการตั้งเป้าหมายภายใน 5 ปี จะเพิ่มส่วนแบ่งตลาดส่งออกไปญี่ปุ่นให้ได้อย่างน้อยร้อยละ 0.20 ของมูลค่าการส่งออกในปี 2544 ของสิ่งทอไทยไปประเทศญี่ปุ่น หรือประมาณ 29,535,000 บาท

ลูกค้าเก่าในปัจจุบัน

1.	นายฮิจิ ยะฮิโระ	อำเภอสันทราย	จังหวัดเชียงใหม่	ร้อยละ 80
2.	นายทากะ	อำเภอเมือง	จังหวัดเชียงใหม่	ร้อยละ 5
3.	ร้านแสงอรุณ	อำเภอเมือง	จังหวัดเชียงใหม่	ร้อยละ 3
4.	นายชาโต้	กรุงเทพ		ร้อยละ 3
5.	พ่อค้าปลีกภายในประเทศ			ร้อยละ 9

ส่วนแบ่งตลาดที่คาดหวัง

กิจการตั้งเป้าหมายที่จะขายส่วนแบ่งตลาดการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่นมากขึ้น โดยเพิ่มการจำหน่ายผ้าทอให้กับนายฮิจิ และลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้น ลดการขายให้กับพ่อค้าปลีกภายในประเทศและนายชาโต้ลง เพราะราคาที่กิจการขายให้พ่อค้าปลีกในประเทศถูกกว่าพ่อค้ารายอื่นๆ หรือได้รับกำไรน้อย และนายชาโต้ซื้อสินค้าทั้งหมดไปใช้ในโรงเรียนของตนเอง โดยไม่มีการส่งออก ส่วนลูกค้ารายอื่นๆ ยังจำหน่ายในสัดส่วนเดิมดังนี้

กลุ่มลูกค้าเก่า

1.	นายฮิจิ ยะฮิโระ	อำเภอสันทราย	จังหวัดเชียงใหม่	ร้อยละ 85
2.	นายทากะ	อำเภอเมือง	จังหวัดเชียงใหม่	ร้อยละ 5
3.	ร้านแสงอรุณ	อำเภอเมือง	จังหวัดเชียงใหม่	ร้อยละ 3
4.	นายชาโต้	กรุงเทพ		ร้อยละ 1
5.	พ่อค้าปลีกอื่นๆ			ร้อยละ 1

กลุ่มลูกค้าใหม่

1.	กลุ่มพ่อค้าคนกลางรายใหม่จากประเทศญี่ปุ่น			ร้อยละ 3
----	--	--	--	----------

² จารุพรรณ วานิชนันท์กุล, 2545 กรมส่งเสริมการค้าส่งออก สำนักบริการส่งออก

2. กลุ่มพ่อค้าคนกลางชาวไทยที่แปรรูปเสื้อผ้าส่งขายประเทศญี่ปุ่น ร้อยละ 2

3.2.2 เป้าหมายและแผนทางการผลิต

กิจการมีแผนขยายการผลิตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี ทั้งสินค้าเก่าที่ผลิตอยู่ เพิ่มการผลิตสินค้าชนิดใหม่ และนำผลิตภัณฑ์เก่าที่หยุดผลิตมานานกลับมาผลิตใหม่ ในปี 2546 แผนกำลังการผลิตปรากฏดังตารางที่ 3 ส่วนเป้าหมายและแผนการผลิตระยะต่างๆ แสดงในตารางที่ 4

ยุทธศาสตร์ทางการผลิต

กิจการกำหนดยุทธศาสตร์การผลิตดังนี้

1. การผลิตที่กิจการเป็นการย้อมเส้นผ้าที่ใช้ผลิตทั้งหมดและแรงงานทอผ้าจำนวน 3 คน กิจการจ่ายค่าจ้างแรงงานเป็นรายวัน ซึ่งการย้อมเพียงจุดเดียวทำให้กิจการสามารถควบคุมคุณภาพการย้อมได้ตรงตามความต้องการหรือมาตรฐานที่กำหนดไว้ ทำให้กิจการสามารถรับประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์ในสินค้าที่ผลิตได้ตรงตามที่ลูกค้าต้องการ
2. การกระจายงานทอให้กับชาวบ้านในชุมชนเป็นผู้ผลิตและนำกลับมาส่งที่กิจการ ผู้ผลิตได้รับค่าจ้างเป็นเมตร แรงงานฝีมือดีหาได้ง่ายในพื้นที่เพราะกิจการตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีชื่อเสียงในการทอผ้าเป็นอย่างดี และกระจายงานให้ผู้ทอผลิตที่บ้านตนเอง ทำให้สามารถผลิตได้ทั้งกลางวันและกลางคืน และยังลดภาระค่าใช้จ่ายในการจัดหาวัสดุอุปกรณ์การผลิตของกิจการ
3. ปริมาณการผลิตแน่นอนและส่งมอบตรงตามกำหนดเวลา เพื่อสร้างไว้วางใจแก่ลูกค้า
4. คุณภาพสม่ำเสมอและรับประกันคุณภาพให้ได้ตรงตามที่ลูกค้าต้องการ

ตารางที่ 2 เป้าหมายและแผนการตลาดของกิจการ

เป้าหมายการตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่งทางการตลาด	กลยุทธ์			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย *
ระยะยาว (5 ปี) และระยะปานกลาง (3 ปี)						
1.กลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าทอเป็นม้วน (55 เมตร) เพิ่มขึ้นมากกว่า 80 %	ลูกค้าเก่าและขายส่ง 95% ลูกค้าใหม่และขายส่ง 5%	เพิ่มขึ้นมากกว่า 20% ³	1.สร้างมูลค่าเพิ่มให้ตัวสินค้าและพัฒนาออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ให้มีความหลากหลายตรงกับความต้องการของลูกค้าชาวญี่ปุ่น	1.ตั้งราคาและรักษาระดับราคาขายให้สูงกว่าตลาด	1.เพิ่มการจัดจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลาง เพื่อนำไปแปรรูปส่งออกต่างประเทศไปประเทศญี่ปุ่นมากขึ้น	1.บริการส่งสินค้าให้กับลูกค้าประจำรายใหญ่
2.รับจ้างย้อมเส้นฝ้าย เพิ่มขึ้นมากกว่า 80%	ลูกค้าเก่าและขายส่ง 95% ลูกค้าใหม่และขายส่ง 5%	เพิ่มขึ้นมากกว่า 20% ³	2.เพิ่มการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ ที่ไม่เคยขายมาก่อน			2.ลูกค้าที่ชำระเงินไม่ตรงตามกำหนด ใช้มาตรการส่งสินค้าครั้งต่อไปให้ช้าลงเท่ากับระยะเวลาที่ลูกค้าชำระเงินไม่ตรงเวลาที่กำหนด
3.ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ² เพิ่มขึ้นมากกว่า 80%	ลูกค้าเก่าและขายส่ง 95% ลูกค้าใหม่และขายส่ง 5%	เพิ่มขึ้นมากกว่า 20% ³				3.จัดทำเอกสารแผนพับ ฝากตามสถานที่ท่องเที่ยวและหน่วยงานต่างๆ เป็นผู้ประชาสัมพันธ์ให้กับกิจการ
						4.แจกนามบัตรให้กับลูกค้าที่เข้ามาเยี่ยมชมกิจการ
						5.ติดตั้งป้ายชื่อกิจการและผลิตภัณฑ์ขนาดใหญ่ หน้าโรงทอกิจการซึ่งติดกับถนนสายเชียงใหม่ – ฮอด ให้ผู้สัญจรไปมามองเห็นได้ง่าย
						6.จัดทำแคตตาล็อก (catalogs) พร้อมรหัสสินค้า (code) เดิมรูปแบบ เพื่อให้ง่ายต่อการสั่งซื้อของลูกค้า

² เป็นผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นมาใหม่และสินค้าเก่าที่กิจการหยุดผลิตและจำหน่ายช่วงปี 2542-2544

³ เทียบมูลค่าการขายของกิจการผ่านพ่อค้าคนกลางผู้ส่งออกกับมูลค่าการส่งออกของประเทศไทยไปยังประเทศญี่ปุ่นในปี 2544

ตารางที่ 2 (ต่อ)

เป้าหมายการตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่งทางการตลาด	กลยุทธ์			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย *
<u>ระยะปานสั้น (1 ปี)</u> 1.กลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าทอเป็นม้วน (55 เมตร) เพิ่มขึ้น 80 % 2.รับจ้างย้อมเส้นฝ้าย เพิ่มขึ้นร้อยละ 80% 3.ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่มขึ้นร้อยละ 80%	ลูกค้าเก่าและขายส่ง 95% ลูกค้าใหม่และขายส่ง 5% ลูกค้าเก่าและขายส่ง 95% ลูกค้าใหม่และขายส่ง 5% ลูกค้าเก่าและขายส่ง 95% ลูกค้าใหม่และขายส่ง 5%	เพิ่มขึ้นเป็น 20% ³ เพิ่มขึ้นเป็น 20% ³ เพิ่มขึ้นเป็น 20% ³	1.นำผ้าพื้นไปพัฒนา รูปแบบ ลวดลายใหม่ โดยการพันสี เป็น รูปภาพต่างๆ ออกจำหน่าย 2.เพิ่มการจำหน่ายผ้า มัดหมี่ ที่รองจาน และผ้า จก 3.นำตุ้งและผ้าพันคอที่ หยุดจำหน่ายในปี 2542-2544กลับมา จำหน่ายใหม่	1.ปรับราคาขายให้สูงกว่า ตลาด 2.ตั้งราคาขายมาจาก ต้นทุนการผลิตและบวก กำไรเพิ่มขึ้นร้อยละ 20-50 ขึ้นอยู่กับชนิดผลิตภัณฑ์ 3.แบ่งแยกราคาขายเป็น 2 ระดับ (price discrimination) คือตลาด ลูกค้าในประเทศและ ต่างประเทศ	1.เน้นการ จำหน่ายและ ขายส่งให้กับ พ่อค้าคนกลาง ลูกค้าเก่า	1.บริการส่งสินค้าให้กับลูกค้าประจำรายใหญ่ 2.ขายเป็นเงินเชื่อ (credit) สำหรับลูกค้าประจำ รายใหญ่ที่ค้าขายกันมานาน 3.จัดทำนามบัตรแจกให้กับลูกค้าที่เข้ามาเยี่ยม ชมกิจการ 4.จัดแสดงสินค้าและตัวอย่างผลิตภัณฑ์ในโรง ทอ ให้ลูกค้าเลือกซื้อได้ง่าย 5.เล่าประวัติยาสืบเสาะและการก่อตั้งกิจการให้ ลูกค้าหรือผู้ที่เข้ามาเยี่ยมชมกิจการได้ทราบ เพื่อให้ลูกค้าเชื่อมั่นได้ว่าผลิตภัณฑ์ที่ซื้อ มีคุณภาพดีเทียบเท่าร้านบ้านไร่ไผ่งามและร้าน แพรวา แต่ซื้อได้ในราคาถูกกว่า

หมายเหตุ: * งบประมาณการส่งเสริมการขายด้านต่างๆ ของแต่ละปีแสดงรายละเอียดในตารางสรุปค่าใช้จ่ายด้านต่างๆ ในแต่ละปี

ตารางที่ 3 กำลังและแผนการผลิตของกิจการบ้านโสดลุ่มปี 2546

ผลิตภัณฑ์	กำลังการ ต่อเดือน*	แผนการ ผลิตรวม	แผนการผลิตรายเดือน												หมายเหตุ
			ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	
1.กลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือม้วน ⁴	100	729	66	75	84	47	75	82	หยุดผลิต	หยุดผลิต	74	89	61	76	-กลางเดือนเมษายนหยุด สงกรานต์ 10 วัน
2.รับจ้างย้อมเส้นฝ้าย (กก.)															
3.ผลิตภัณฑ์อื่นๆ (ชิ้น)	1,000	1,070	107	107	107	107	107	107	หยุดผลิต	หยุดผลิต	107	107	107	107	-ช่วงเดือน ก.ค.-ส.ค.ของทุกปี
	5,000	20,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	หยุดผลิต	หยุดผลิต	2,000	2,000	2,000	2,000	หยุดผลิตเป็นช่วงการเก็บเกี่ยว ผลผลิตลำไย

หมายเหตุ : * ปัจจุบันกิจการใช้กำลังการผลิตเพียง 75 % ซึ่งยังไม่เต็มประสิทธิภาพหรือกำลังการผลิต

ตารางที่ 4 เป้าหมายและแผนการผลิตของกิจการบ้านโสดลุ่ม

เป้าหมายการผลิต	กลยุทธ์						มาตรการ *
	แรงงาน	วัตถุดิบ	เครื่องจักรอุปกรณ์	กระบวนการผลิต	การควบคุมคุณภาพ	สถานที่	
ระยะยาว (5 ปี)							
1.การผลิตที่กิจการ	1.เพิ่มแรงงานดังนี้ -ย้อมสีเป็น 16 คน -กรอฝ้ายเป็น 5 คน -ขึ้นเส้นยืนคงจำนวนเดิม 6 คน --แรงงานทอเท่าเดิม 3 คน	1.ซื้อเส้นฝ้าย เป็นเงินเชื่อ	-	1.จัดหาสีเคมีและ เครื่องผสมสีย้อมที่ ได้มาตรฐาน -	1.รักษามาตรฐาน การตรวจสอบ คุณภาพเส้นฝ้ายและ วัตถุดิบย้อมให้สี ธรรมชาติ	1.การผลิตที่กิจการ ยังคงขนาดและ สถานที่เดิม	1.แสวงหาเทคโนโลยีการผลิตให้ได้มาตรฐาน จากแหล่งต่างๆ 2.พัฒนาฝีมือแรงงานที่ผลิตที่ กิจการอย่างต่อเนื่อง
2.กระจายการผลิตให้ คนในชุมชน	1.เพิ่มแรงงานทอจาก 75 คน เป็น 100 คน		1.ให้ผู้ทอ ผลิตภัณฑ์เป็นผู้ รับภาระวัสดุ อุปกรณ์การผลิต เอง		1.รักษามาตรฐาน การตรวจสอบ คุณภาพผ้าทอ	1.ขยายการจ้างทอ ให้ผู้ทอทำการผลิต ที่บ้านตนเองมาก ขึ้น	1.จัดตั้งกลุ่มผู้ทอกลุ่มละ 10 คน มีหัวหน้ากลุ่มควบคุมและตรวจสอบ คุณภาพสินค้าของสมาชิกก่อน นำส่งกิจการเป็นผู้ตรวจสอบอีก ครั้ง

⁴ 1 ม้วน ยาว 55 เมตร

ระยะปานกลาง (3 ปี) 1.การผลิตที่กิจการ 2.กระจายการผลิตให้คนในชุมชน	1.เพิ่มแรงงานดังนี้ -ย้อมสีเป็น 10 8๐ -ขึ้นเส้นยีนเป็น 6 คน -กรอฝ้ายเท่าเดิม 3 คน -แรงงานทอเท่าเดิม 3 คน 1.เพิ่มแรงงานทอจาก 50 คน เป็น 75 คน	1.ซื้อเส้นฝ้ายเป็นเงินสดเพิ่มขึ้นทุกปีอย่างต่อเนื่องร้อยละ 80	- ใช้กลยุทธ์เช่นเดียวกับแผนระยะยาว	1.กระจายการผลิตตามความรู้ ความชำนาญ “	1.เพิ่มการตรวจสอบคุณภาพเส้นฝ้ายและวัตถุดิบย้อมให้สีธรรมชาติ 2.เพิ่มการควบคุมตรวจสอบการย้อมสีให้ได้มาตรฐาน 1.เพิ่มการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่กระจายให้คนในชุมชนเป็นผู้ทอ	1.การผลิตที่กิจการยังคงขนาดและสถานที่เดิม 1.ขยายการจ้างทอให้ผู้ทอทำการผลิตที่บ้านตนเองมากขึ้น	1.การตรวจสอบคุณภาพเส้นฝ้ายดูจากขนาดเส้นฝ้าย การขาดและต่อกันเป็นปม ตรายี่ห้อ แหล่งประเทศที่นำเข้า เพื่อให้การผลิตสินค้ามีคุณภาพ เหมาะสมกับความต้องการใช้ของผู้บริโภคในแต่ละฤดูกาล 2.ให้ชาวบ้านนำตัวอย่างวัตถุดิบย้อมสีธรรมชาติมาทดสอบคุณภาพการให้สีก่อนการสั่งซื้อปริมาณมาก 3.ผู้ทอที่ผลิตสินค้าไม่ได้คุณภาพมาตรฐานตามที่กำหนดกิจการจะทำตกเตือน ตัดลดค่าแรง และหยุดให้การผลิต 4.จ่ายค่าแรงงานตามคุณภาพงาน
ระยะสั้น (1 ปี) 1.การผลิตที่กิจการ	1.คงแรงงานจำนวนเท่าเดิม -ย้อมสี 7 คน -ขึ้นเส้นยีน 3 คน -กรอฝ้าย 3 คน -แรงงานทอ 3 คน	1.ซื้อเส้นฝ้ายเป็นเงินสดและเพิ่มขึ้นอีกร้อยละ 80 2.ซื้อผลมะเกลือย้อมให้สี	-	1.กระจายการผลิตตามความรู้ ความชำนาญ	1.ตรวจสอบเส้นฝ้ายและวัตถุดิบย้อมให้สีธรรมชาติ 2.ควบคุมตรวจสอบการย้อมสีทุกขั้นตอนการผลิต	1.การผลิตที่กิจการยังคงขนาดและสถานที่เดิม	1.แรงงานผลิตที่กิจการคัดเลือกจากผู้ที่สามารถเดินทางด้วยตนเองมาทำการผลิตที่กิจการได้ 2.แรงงานทอผลิตภัณฑ์คัดเลือกจากผู้ที่มีประสบการณ์การผลิตเป็นอย่างดี มีความละเอียด

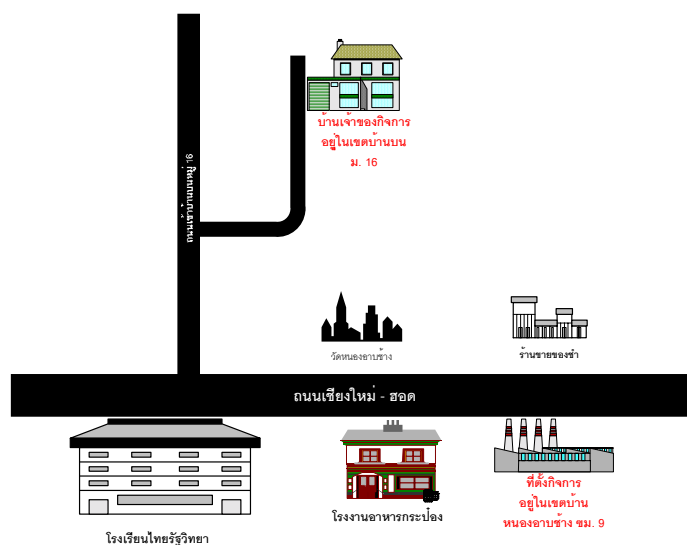
2.กระจายการผลิตให้ คนในชุมชน	1.เพิ่มแรงงานทอจาก 35 คน เป็น 50 คน	ธรรมชาติซื้อ กกตุนเก็บไว้ 3.เลือกไม้ชนิด ต่างๆ ย้อมให้สี ธรรมชาติใช้ เปลือกไม้สด -	1.ให้ผู้ทอเป็นผู้รับ ภาระวัสดุอุปกรณ์ การผลิตเอง	1.ผู้ทอเตรียมการ การทอเองทั้งหมด	1.ตรวจสอบสินค้าที่ผู้ ทอนำมาส่งอย่าง ละเอียด	1.ขยายการจ้างทอ ให้ผู้ทอทำการผลิต ที่บ้านตนเองมาก ขึ้น 3.เส้นฝ้ายตรวจสอบราคาจาก ร้านค้าต่างๆ ในตัวเมืองเชียงใหม่ ก่อนสั่งซื้อและจ่ายเป็นเงินสด เพราะทำให้ต้นทุนการผลิตลดลง 20-40 บาท/กก. ขึ้นอยู่กับชนิดเส้น ฝ้าย 4.วัดฤดูบีย้อมให้สีธรรมชาติ สั่งซื้อจากชาวบ้านที่มีความรู้เป็น อย่างดีในการคัดวัดฤดูบีย้อม และผล มะเกลือซื้อหมักดองเก็บเพราะออก ผลฤดูฝนเพียงฤดูเดียว 5.การจ้างทอให้ชาวบ้านเป็นผู้รับ ภาระจัดหาวัสดุอุปกรณ์การผลิต เพื่อลดระยะเวลาจัดหา และ ค่าใช้จ่ายของกิจการ
---------------------------------	--	--	--	-------------------------------------	--	--

หมายเหตุ: “งบประมาณค่าใช้จ่ายในมาตรการต่างๆ แสดงรายละเอียดในตารางสรุปค่าใช้จ่ายด้านต่างๆ ในแต่ละปี

3.2.3. การจัดการองค์กรและแรงงาน

(1) สถานที่ตั้งกิจการ

กิจการบ้านโอล์ดลุ่มตั้งอยู่เลขที่ 76 บ้านหนองอาบช้าง ตำบลสบเตี๊ยะ อำเภोजอมทอง โทรศัพท์ 053-361478 และ 361155 สถานที่ตั้งอยู่ติดถนนสายเชียงใหม่ – ฮอด สามารถเดินทางไปเยี่ยมชมกิจการได้ตามแผนภาพที่ 1



แผนภาพที่ 1 สถานที่ตั้งกิจการบ้านโอล์ดลุ่ม

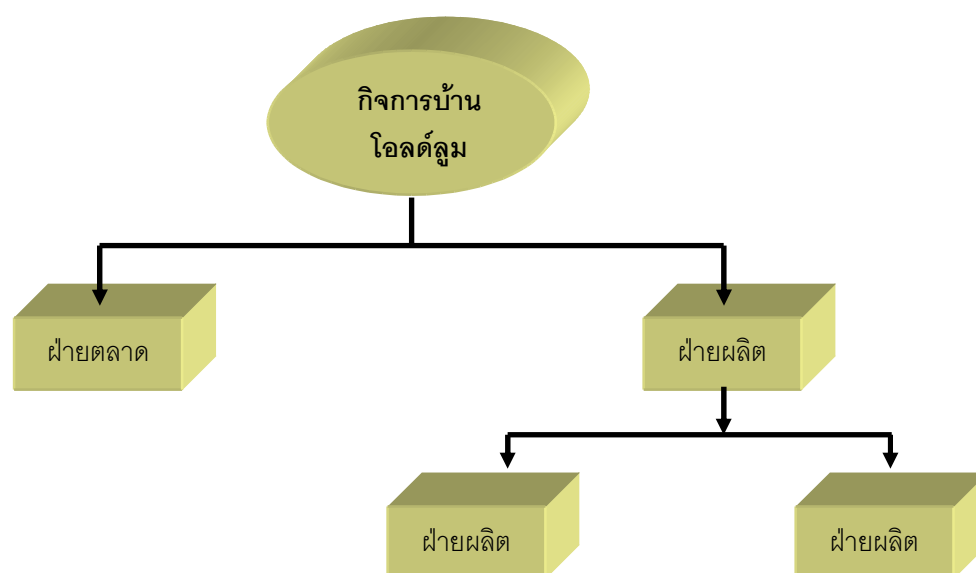
(2) โครงสร้างขององค์กร

การบริหารงานของกิจการเป็นการบริหารภายในครอบครัว มีโครงสร้างการบริหารงานไม่ซับซ้อน ประวัติและประสบการณ์ผู้บริหาร ตลอดจนโครงสร้างองค์กรแสดงรายละเอียดในตารางที่ 5 และแผนภาพที่ 2 ส่วนเป้าหมายและแผนการจัดการองค์กรและกำลังคนดังตารางที่ 6

ตารางที่ 5 ประวัติผู้บริหารกิจการบ้านโอล์ดลุ่ม

ตำแหน่ง	ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	การศึกษา	ประสบการณ์
เจ้าของกิจการ และฝ่ายตลาด	นายพิชัย เพิ่มสำราญ	50	ม.3	-เคยเป็นผู้ช่วยการผลิตของยายเสา เสาร์สีจันทร์ ผู้ก่อตั้งกิจการ ตั้งแต่ปี 2523 – 2534 ในปี 2535 ยายเสากกกิจการให้เป็นผู้ดูแลและบริหารจัดการ จนถึงปัจจุบัน -รับผิดชอบหน้าที่ด้านการตลาดทั้งหมด การเงิน รับผิดชอบจัดหาเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ จัดหา และจ่ายเงินซื้อปัจจัยการผลิต ได้แก่ ฝ้าย สีย้อม คราม แก๊ส และกากแก๊ส สำหรับย้อมเส้นฝ้าย
ฝ่ายผลิต	นางชนินทร์ เพิ่มสำราญ	45	ป.4	-เคยผู้ช่วยการผลิตของแม่อุ้ยเสา เมื่อครั้งเป็นลูกจ้างที่บ้านเจ้าวงเดือน ตั้งแต่ปี 2519 - 2534 และยาย

				เสถียรถ่ายทอดเทคนิคการย้อมสีให้บุตรสาวจนชำนาญ และมอบหมายให้เป็นผู้ควบคุมการผลิตต่อไปในปี 2535 จนถึงปัจจุบัน -รับผิดชอบดูแลควบคุมการผลิตทั้งหมด รับผิดชอบการเงินในการจ่ายค่าจ้างแรงงาน จ่ายเงินซื้อปัจจัยการผลิตรอง ได้แก่ ฝืน วัตถุดิบที่ใช้เป็นสีย้อมธรรมชาติ ฯลฯ ตลอดจนวัสดุอุปกรณ์การผลิตที่ใช้ในกิจการ
ผู้ช่วยฝ่ายผลิต	นายจรัญ เสาร์สีจันทร์ (หลานนางชรินทร์)	37	ป.6	-เป็นลูกจ้างรายวันของกิจการตั้งแต่ปี 2535-ปัจจุบัน -ทำหน้าที่เป็นผู้ช่วยย้อมสี สามารถดูแลควบคุมการย้อมแทนนางชรินทร์ได้
ผู้ช่วยฝ่ายผลิต	นางนุตร	42	ป.4	-ทำงานร่วมกับกิจการมาตั้งแต่ปี 2538-ปัจจุบัน -รับผิดชอบพัฒนาและออกผลิตภัณฑ์บนเส้นยืน

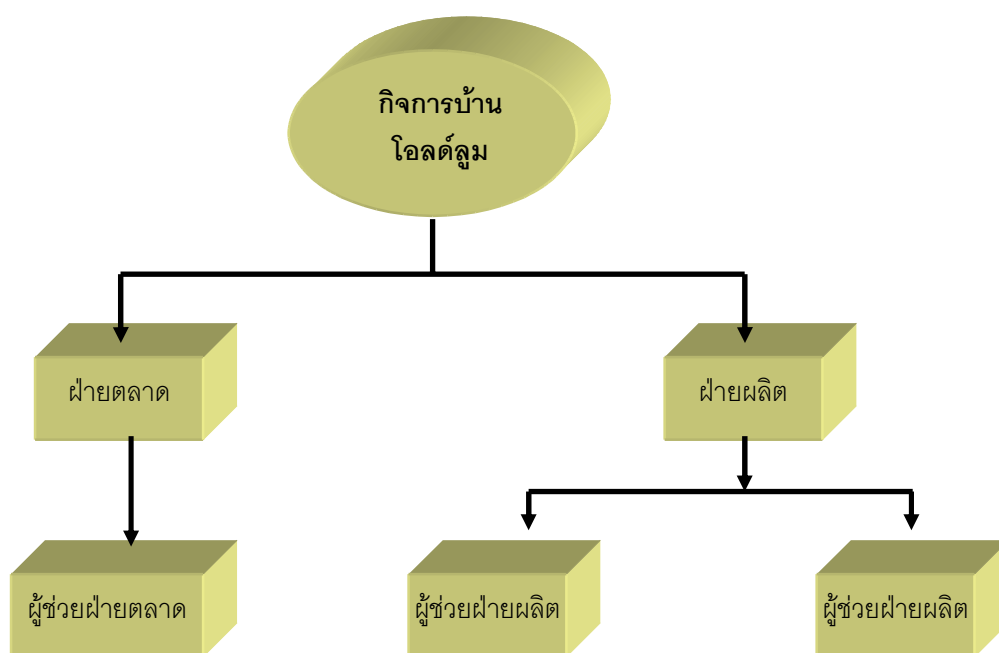


แผนภาพที่ 2 โครงสร้างการจัดการองค์กรของกิจการบ้านโอล์ดลุ่ม

จากโครงสร้างเดิมการบริหารงานของฝ่ายตลาดและนายพิชัยเป็นผู้รับผิดชอบ การบริหารงานยังไม่คล่องตัวเท่าที่ควร หากนายพิชัยเจ็บป่วยไม่สบายหรือติดธุระไม่มีผู้ทำหน้าที่แทนในการนำสินค้าไปส่งให้กับลูกค้ารายใหญ่และซื้อเส้นฝ้ายจากตัวเมืองเชียงใหม่ ดังนั้นโครงสร้างองค์กรใหม่ควรเพิ่มผู้ช่วยฝ่ายตลาด (แผนภาพที่ 3) โดยคัดเลือกจากคนงานรายวันที่สามารถทำหน้าที่แทนนายพิชัยได้หากติดธุระ และทำหน้าที่ผลิตได้ในขณะเดียวกัน

ตารางที่ 6 เป้าหมายและแผนการจัดการองค์กรและกำลังคนของกิจการบ้านโอดล์ลูม

เป้าหมายการจัดการองค์กรและกำลังคน	กลยุทธ์
<u>ระยะยาว (5 ปี)</u> 1.โครงสร้างองค์กร 2.แรงงาน 3.สวัสดิการ	1.เพิ่มหน้าที่ผู้ช่วยฝ่ายตลาด 1 คน คัดเลือกจากแรงงานรายวันที่กิจการมีอยู่ 1.เพิ่มแรงงานฝ่ายผลิต 1.1 แรงงานผลิตที่กิจการจาก 20 เป็น 30 คน 1.2 แรงงานทอที่กระจายงานให้ผลิตจาก 75 คน เป็น 100 คน 1.ทำประกันสังคมให้กับแรงงาน ผลิตที่กิจการ 2.ให้แรงงานรวมตัวกันจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ และกู้ยืมเงินอัตราดอกเบี้ยต่ำ 3.จัดสรรผลกำไรบางส่วนเป็นเงินโบนัสให้กับแรงงานและจัดเลี้ยงสิ้นปีหรือสงกรานต์
<u>ระยะปานกลาง (3 ปี)</u> 1.โครงสร้างองค์กร 2.แรงงาน 3.สวัสดิการ	1.ใช้โครงสร้างองค์กรเดิม 1.1.เพิ่มแรงงานฝ่ายผลิต 1.1 แรงงานผลิตที่กิจการจาก 10 เป็น 20 คน 1.2 แรงงานทอที่กระจายงานให้ผลิตจาก 50 คน เป็น 75 คน 2.กระจายงานผลิตให้ผู้ทอมีงานทำอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง เพื่อให้ผู้ทออยู่กับกิจการระยะยาว 1.ให้แรงงานรวมตัวกันจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ และกู้ยืมเงินอัตราดอกเบี้ยต่ำ 2.จัดสรรผลกำไรบางส่วนเป็นเงินโบนัสให้กับแรงงานและจัดเลี้ยงตอนสิ้นปีหรือสงกรานต์
<u>ระยะสั้น (1 ปี)</u> 1.โครงสร้างองค์กร 2.แรงงาน 3.สวัสดิการ	1.ใช้โครงสร้างองค์กรเดิม 1.1.เพิ่มแรงงานฝ่ายผลิต 1.1 แรงงานผลิตที่กิจการใช้จำนวนเท่าเดิม 10 คน 1.2 แรงงานทอที่กระจายงานให้ผลิตจาก 35 คน เป็น 50 คน 1.จัดสรรผลกำไรบางส่วนเป็นเงินโบนัสให้กับแรงงานและจัดเลี้ยงตอนสิ้นปีหรือสงกรานต์



แผนภาพที่ 3 โครงสร้างการจัดการองค์กรใหม่ของกิจการบ้านโอดล์ม

3.2.4 เป้าหมายและแผนทางการเงิน

กิจการมีเป้าหมายระยะยาวจะพัฒนาระบบการจัดทำบัญชีอย่างเต็มรูปแบบ และกู้ยืมเงินทุนหมุนเวียนอัตราดอกเบี้ยต่ำ จำนวน 1,000,000 บาท เพื่อใช้ซื้อวัตถุดิบและจ่ายค่าจ้างแรงงาน อย่างไรก็ตามในแผนระยะยาวสินค้าที่ผลิตได้กิจการนำออกขายทั้งหมด โดยไม่เก็บสินค้ากักตุนไว้ (stock) ดังนั้นยอดผลิตและขายจึงเป็นยอดเดียวกัน ซึ่งแสดงรายละเอียดต่างๆ ดังนี้

(1) สรุปข้อมูลทางการเงิน

- พยากรณ์ยอดผลิตและขาย

ตารางที่ 7 พยากรณ์ยอดผลิตและขายของกิจการบ้านโอล์ดลุ่มปี 2546-2550

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2		ปีที่ 3		ปีที่ 4		ปีที่ 5	
	ยอดผลิต(ม้วน : 55 ม.)	ยอดผลิต (ม้วน: 55 ม.)	ส่วนเพิ่ม(%)	ยอดผลิต(ม้วน: 55 ม.)	ส่วนเพิ่ม(%)	ยอดผลิต(ม้วน: 55 ม.)	ส่วนเพิ่ม(%)	ยอดผลิต(ม้วน: 55 ม.)	ส่วนเพิ่ม(%)
ผ้าพื้น (ยีนเกรียว พุงระหัน ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอเป็นเมตร	89	160	80.00	289	80.00	520	80.00	935	80.00
ผ้ามัดย้อม (ยีนเกรียว พุงระหัน ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอเป็นเมตร	111	199	80.00	358	80.00	645	80.00	1160	80.00
ผ้าพื้น(ยีนเกรียว พุงเมือง A ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอเป็นเมตร	44	80	80.00	143	80.00	258	80.00	464	80.00
ผ้ามัดย้อม (ยีนเกรียว พุงเมือง A ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอเป็นเมตร	17	31	80.00	56	80.00	102	80.00	183	80.00
ผ้าพื้น (ยีนเกรียว พุงเมือง B ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอเป็นเมตร	31	55	80.00	99	80.00	178	80.00	320	80.00
ผ้ามัดย้อม (ยีนเกรียว พุงเมือง B ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอเป็นเมตร	13	23	80.00	41	80.00	73	80.00	132	80.00
ผ้าพื้น (ยีนระหัน พุงเมือง A ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอเป็นเมตร	44	80	80.00	143	80.00	258	80.00	464	80.00
ผ้ามัดย้อม(ยีนระหัน พุงเมือง A ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอเป็นเมตร	17	31	80.00	56	80.00	101	80.00	182	80.00
ผ้าพื้น (ยีนเมือง A พุงเมือง B หรือ C ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอเป็นเมตร	23	41	80.00	74	80.00	134	80.00	241	80.00
ผ้ามัดย้อม (ยีนเมือง A พุงเมือง B หรือ C ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอเป็นเมตร	131	235	80.00	423	80.00	762	80.00	1371	80.00

ตารางที่ 7 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2		ปีที่ 3		ปีที่ 4		ปีที่ 5	
	ยอดผลิต(ม้วน : 55 ม.)	ยอดผลิต (ม้วน: 55 ม.)	ส่วนเพิ่ม(%)	ยอดผลิต(ม้วน: 55 ม.)	ส่วนเพิ่ม(%)	ยอดผลิต(ม้วน: 55 ม.)	ส่วนเพิ่ม(%)	ยอดผลิต(ม้วน: 55 ม.)	ส่วนเพิ่ม(%)
ผ้าพื้น(ยีนระหัน พุงเมือง A ขนาด 1*55 ม.) ย้อม สีธรรมชาติ จ้างทอเป็นเมตร	8	15	80.00	27	80.00	49	80.00	89	80.00
ผ้ามัดย้อม (ยีนเมือง A พุงเมือง B หรือ C ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมีและสีธรรมชาติ จ้างทอเป็น เมตร	8	15	80.00	27	80.00	48	80.00	86	80.00
ผ้ามัดย้อม (ยีนเมือง A พุงเมือง B หรือ C ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอรายวัน	24	43	80.00	78	80.00	141	80.00	253	80.00
ผ้าพื้น (ยีนเกรียว พุงระหัน ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีธรรมชาติ จ้างทอเป็นเมตร	18	33	80.00	60	80.00	108	80.00	194	80.00
ผ้ามัดย้อม (ยีนเกรียว พุงระหัน ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีธรรมชาติ จ้างทอเป็นเมตร	21	37	80.00	67	80.00	121	80.00	218	80.00
ผ้ามัดย้อม (ยีนเมือง A พุงเมือง B หรือ C ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีธรรมชาติ จ้างทอเป็นเมตร	24	44	80.00	79	80.00	143	80.00	257	80.00
รับจ้างย้อมผ้าพื้นย้อมสีเคมี (กก.)	173	311	80.00	560	80.00	1008	80.00	1814	80.00
รับจ้างย้อมผ้าพื้นย้อมสีธรรมชาติ (กก.)	403	726	80.00	1,306	80.00	2351	80.00	4233	80.00
รับจ้างย้อมผ้ามัดย้อมสีเคมี (กก.)	403	726	80.00	1,307	80.00	2353	80.00	4235	80.00
รับจ้างย้อมผ้ามัดย้อมสีธรรมชาติ(กก.)	94	170	80.00	306	80.00	550	80.00	990	80.00
รวมผ้ามัดย้อม	624	1,123		2,022		3,639		6,550	
รวมรับจ้างทอ	1,074	1,933		3,479		6,262		11,272	

- ต้นทุนสินค้าขาย

ตารางที่ 8 ต้นทุนการผลิตสินค้าต่อหน่วยของกิจการบ้านโกลด์ลุ่มปี 2546-2550

รายการ	ต้นทุน (บาท/ม้วน: 55 ม.)				
	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ผ้าพื้น (ยีนเกรียว พุงระหัน ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอเป็นเมตร	1,848.77	1,829.89	1,820.19	1,815.14	1,812.49
ผ้ามัดย้อม (ยีนเกรียว พุงระหัน ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอเป็นเมตร	1,880.31	1,860.84	1,850.84	1,845.64	1,842.92
ผ้าพื้น(ยีนเกรียว พุงเมือง A ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอเป็นเมตร	2,566.85	2,547.97	2,538.27	2,533.22	2,530.57
ผ้ามัดย้อม (ยีนเกรียว พุงเมือง A ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอเป็นเมตร	2,651.15	2,631.68	2,621.68	2,616.49	2,613.76
ผ้าพื้น (ยีนเกรียว พุงเมือง B ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอเป็นเมตร	2,605.56	2,586.68	2,576.98	2,571.93	2,569.28
ผ้ามัดย้อม (ยีนเกรียว พุงเมือง B ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอเป็นเมตร	2,677.32	2,657.85	2,647.85	2,642.66	2,639.93
ผ้าพื้น (ยีนระหัน พุงเมือง A ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอเป็นเมตร	2,499.22	2,480.34	2,470.64	2,465.59	2,462.94
ผ้ามัดย้อม(ยีนระหัน พุงเมือง A ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอเป็นเมตร	3,203.69	3,184.22	3,174.22	3,169.03	3,166.30
ผ้าพื้น (ยีนเมือง A พุงเมือง B หรือ C ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอเป็นเมตร	2,390.94	2,372.07	2,362.36	2,357.31	2,354.66
ผ้ามัดย้อม (ยีนเมือง A พุงเมือง B หรือ C ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอเป็นเมตร	2,595.93	2,576.46	2,566.46	2,561.26	2,558.54
ผ้าพื้น(ยีนระหัน พุงเมือง A ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีธรรมชาติ จ้างทอเป็นเมตร	2,499.22	2,480.34	2,470.64	2,465.59	2,462.94
ผ้ามัดย้อม (ยีนเมือง A พุงเมือง B หรือ C ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมีและสีธรรมชาติ จ้างทอเป็นเมตร	2,595.93	2,576.46	2,566.46	2,561.26	2,558.54
ผ้ามัดย้อม (ยีนเมือง A พุงเมือง B หรือ C ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีเคมี จ้างทอรายวัน	2,595.93	2,576.46	2,566.46	2,561.26	2,558.54
ผ้าพื้น (ยีนเกรียว พุงระหัน ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีธรรมชาติ จ้างทอเป็นเมตร	1,848.77	1,829.89	1,820.19	1,815.14	1,812.49
ผ้ามัดย้อม (ยีนเกรียว พุงระหัน ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีธรรมชาติ จ้างทอเป็นเมตร	1,880.31	1,860.84	1,850.84	1,845.64	1,842.92
ผ้ามัดย้อม (ยีนเมือง A พุงเมือง B หรือ C ขนาด 1*55 ม.) ย้อมสีธรรมชาติ จ้างทอเป็นเมตร	2,595.93	2,576.46	2,566.46	2,561.26	2,558.54
รับจ้างย้อมผ้าพื้นย้อมสีเคมี (กก.)	43.90	43.78	43.25	42.75	42.38
รับจ้างย้อมผ้าพื้นย้อมสีธรรมชาติ (กก.)	93.90	93.78	93.25	92.75	92.38
รับจ้างย้อมผ้ามัดย้อมสีเคมี (กก.)	94.19	94.06	93.53	93.03	92.66
รับจ้างย้อมผ้ามัดย้อมสีธรรมชาติ (กก.)	94.19	94.06	93.53	93.03	92.66

- ค่าใช้จ่าย

ตารางที่ 9 ประมาณการค่าใช้จ่ายตลาดและบริหารจัดการกิจการบ้านโหลด์ลูม ปี 2546-2550

รายการ	ปี พ.ศ.				
	2546	2547	2548	2549	2550
-จัดทำแผนพับ	-	11,000	12,100	13,310	14,641
-จัดทำแคตตาล็อกรหัสสินค้า (code)	-	11,000	12,100	13,310	14,641
-จัดทำนามบัตร	1,000	1,100	1,210	1,331	1,464
-ป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ติดที่ กิจการ		30,000		33,000	-
-ค่าโทรศัพท์	15,000	16,500	18,150	19,965	21,962
-ค่าน้ำมันรถ	20,000	22,000	24,200	26,620	29,282
-จัดทำระบบบัญชีเต็ม รูปแบบ	10,000	11,000	12,100	13,310	14,641
-อื่นๆ	5,000	5,500	6,050	6,655	7,320
รวม	51,000	86,100	61,710	100,881	74,669

- การจ้างงาน

ตารางที่ 10 การประมาณการจ้างงานของกิจการบ้านโหลด์ลุ่ม ปี 2546-2550

ลักษณะงาน	อัตราค่าจ้าง		2546		2547		2548		2549		2550	
	รายวัน (บาท)	เมตร (บาท/ เมตร)	จำนวน (คน)	ค่าแรงรวม (บาท)	จำนวน (คน)	ค่าแรงรวม (บาท)	จำนวน (คน)	ค่าแรงรวม (บาท)	จำนวน (คน)	ค่าแรงรวม (บาท)	จำนวน (คน)	ค่าแรงรวม (บาท)
ย้อมสี												
ชาย	130		1	33,800	1	33,800	2	67,600	2	67,600	2	67,600
หญิง	120		6	202,800	8	249,600	8	249,600	12	374,400	14	436,800
กรอเส้นฝ้าย	*		3	3,000	3	3,900	3	5,400	4	8,800	5	10,000
ขึ้นเส้นย้อม	130		3	101,400	3	101,400	6	202,800	6	202,800	6	202,800
ทอผ้าที่กิจการ	120		3	93,600	3	93,600	3	93,600	3	93,600	3	93,600
ทอผ้าที่บ้าน												
ตนเอง		15 หรือ 17	35	301,017	45	547,683.84	65	985,830.91	85	1,774,495.64	100	3,194,092.15
รวม			51	735,617	63	1,029,984	87	1,604,831	112	2,521,696	130	4,004,892
เฉลี่ย/คน/ปี				14,423.86		16,348.95		18,446.33		22,515.14		30,806.86

หมายเหตุ: * จ่ายค่าจ้างเป็นใจๆ ละ 1 บาท

(2) ประมาณการงบประมาณโครงการ

ตารางที่ 11 ประมาณการงบประมาณโครงการกิจการบ้านโฮลด์ลุ่ม

รายการ		แหล่งที่มาของเงินทุน			จำนวนเงิน ทั้งสิ้น (บาท)
		หนี้สิน		ส่วนของผู้เจ้าของ	
		เจ้าหนี้	เงินกู้		
1	เงินทุนหมุนเวียน				
1.1	เงินสด		1,000,000.00	1,000,000.00	2,000,000.00
1.2	สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย				-
1.3	วัตถุดิบทางตรงคงคลัง				-
1.4	วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง				-
1.5	วัสดุคงคลัง				-
					2,000,000.00
2	สินทรัพย์ถาวร				
2.1	ที่ดิน			300,000.00	300,000.00
2.2	สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน			408,000.00	408,000.00
2.3	เครื่องจักร			51,662.00	51,662.00
2.4	อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า			-	-
2.5	สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย			-	-
2.6	อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย			1,500.00	1,500.00
2.7	สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน			4,000.00	4,000.00
2.8	อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน			1,700.00	1,700.00
2.9	ยานพาหนะ			70,000.00	70,000.00
2.10	สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ			-	-
					836,862.00
3	ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ				
3.1	ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ			-	-
3.2	สิทธิในการใช้สินทรัพย์				-
					-
				รวม	2,836,862.00

(3) งบกำไรขาดทุน งบดุล และอัตราส่วนทางการเงิน ปี 2544

กิจการทอผ้าบ้านโหลดลุม
งบกำไรขาดทุน
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2544

		จำนวนเงิน	ร้อยละ
รายได้			
ยอดขายสินค้า		1,685,485.00	100.00
หัก ต้นทุนสินค้าขาย			
ต้นทุนฝ่าย	427,296.00		
วัตถุดิบอื่นๆ	350,075.00		
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	14,064.00		
ค่าแรงงาน	522,333.00		
วัสดุ	2,000.00		
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์โรเรียน	10,865.00	1,326,633.00	78.71
หักสินค้าคงคลังต้นงวด		1,200.00	0.07
กำไรขั้นต้น		357,652.00	21.22
ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน			
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด		5,347.00	0.32
ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ		10,692.00	0.63
กำไรจากการดำเนินงาน		341,613.00	20.27
บวก รายได้อื่นๆ		0.00	0.00
หัก ดอกเบี้ยจ่าย		96,000.00	0.00
กำไรก่อนหักภาษี		245,613.00	14.57
หัก ภาษี		0.00	0.00
กำไรหลังหักภาษี		245,613.00	14.57
กำไรสุทธิ		245,613.00	14.57
หัก เงินปันผล		0.00	0.00
กำไรสะสม		245,613.00	14.57

กิจการทอผ้าบ้านโสดดูลุม

งบดุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2544

สินทรัพย์		หนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ	
<u>สินทรัพย์หมุนเวียน</u>		<u>หนี้สินหมุนเวียน</u>	
เงินทุนหมุนเวียน	200,000.00	เงินกู้ระยะสั้น	0.00
เงินฝากธนาคาร	0.00	เจ้าหนี้การค้า	20,000.00
ลูกหนี้การค้า	0.00	ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	0.00
ลูกหนี้เงินกู้	0.00	ส่วนของหนี้สินระยะสั้นที่กำหนดชำระภายใน 1 ปี	0.00
สินค้าคงคลัง	0.00		
งานระหว่างทำ	0.00	รวมหนี้สินหมุนเวียน	20,000.00
วัตถุดิบคงเหลือ	0.00	<u>หนี้สินระยะยาว</u>	
วัสดุสิ้นเปลืองคงเหลือ	0.00	เงินกู้ระยะยาว	530,000.00
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	200,000.00	หนี้สินอื่นๆ	
<u>สินทรัพย์ถาวร</u>		รวมหนี้สินระยะยาว	530,000.00
ที่ดิน	300,000.00	รวมหนี้สินทั้งหมด	550,000.00
โรงเรือน	412,000.00	<u>ส่วนของผู้เจ้าของ</u>	
เครื่องจักร/อุปกรณ์	52,167.00	ทุน	66,287.00
ยานพาหนะ	570,000.00	ทุนเรือนหุ้น	0.00
เครื่องใช้สำนักงาน	2,700.00	กำไรสะสมต้นงวด	0.00
เงินสดและสินทรัพย์ถาวรที่ได้ฟรี	0.00	กำไรสุทธิ	245,613.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	654,967.00	รวมส่วนของผู้เจ้าของ	311,900.00
รวมสินทรัพย์ถาวร	681,900.00		
<u>สินทรัพย์อื่นๆ</u>			
รายการในการเตรียมการ	0.00		
สิทธิการใช้สินทรัพย์	0.00		
รวมสินทรัพย์อื่นๆ	0.00		
<u>รวมสินทรัพย์ทั้งหมด</u>	<u>881,900.00</u>	<u>รวมหนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ</u>	<u>881,900.00</u>

ตารางที่ 12 อัตราส่วนทางการเงินของกิจการทอผ้าบ้านโสดลุ่ม ปี 2544

อัตราส่วนทางการเงิน	
I อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1. อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (current ratio)	10.00
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (acid test ratio หรือ quick ratio)	10.00
3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (cash flow liquidity ratio)	10.00
4. เงินทุนหมุนเวียน (working capital)	180,000
II อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity /Efficiency Ratio)	
5. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (accounts receivable turnover ratio)	2
6. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (average collection period)	182.5
7. อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า	68.61
8. ระยะเวลาเฉลี่ยการชำระเงินการชำระหนี้	5.32
9. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (inventory turnover ratio)	-
10. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (inventory turnover in days)	-
11. 1 รอบธุรกิจ (operating cycle)	182.5
12. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (total asset turnover ratio)	1.91
13. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (fixed assets turnover ratio)	2.47
III อัตราส่วนในการแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)	
14. อัตราส่วนหนี้สิน (dept ratio)	62.37
15. หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (dept / equity : D/E)	1.76
16. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (long-term debt / total capitalization)	0.64
17. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (times interest earning or interested coverage ratio)	3.56
18. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำวัน (fix change coverage ratio)	3.56
19. Degree of Finance Leverage	1.39

ตารางที่ 12 (ต่อ)

อัตราส่วนทางการเงิน	
IV อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	
20. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (net profit margin)	14.57
21. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (gross profit margin)	21.22
22. อัตราการจ่ายเงินปันผล (dividend payout ratio)	-
IV อัตราส่วนทางการเงินที่แสดงถึงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio) และผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้น (Return to Investors)	
23. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (return on total assets : ROA)	27.85
24. อัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุน (return on Investment : ROI)	38.74
25. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (return on equity : ROE)	78.75
26. กำไรต่อหุ้น (earning per share)	-
27. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรือ อัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (price to earning ratio)	-
28. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (dividend yield)	-

(4) ประมาณการงบกำไรขาดทุน

กิจบ้านโกลด์ลุ่ม
ประมาณการงบกำไรขาดทุน
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546-2550

(หน่วย : บาท)

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
ขาย	2,549,116.18	5,145,684.84	10,265,328.99	20,283,165.49	39,759,729.83
รายได้อื่น					
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	1,970,787.65	3,581,155.36	6,422,823.81	11,536,710.54	20,740,478.44
กำไรเบื้องต้น	578,328.53	1,564,529.48	3,842,505.17	8,746,454.95	19,019,251.39
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
ค่าใช้จ่ายในการขาย	66,700.00	40,370.00	44,407.00	81,847.70	53,733.10
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	19,800.00	21,780.00	23,958.00	26,353.80	28,989.50
ค่าเสื่อมราคา (จากส่วนของการขายและการบริหาร)	5,973.33	5,973.33	5,973.33	5,973.33	5,973.33
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน ตัดจ่าย					
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	485,855.20	1,496,406.15	3,768,166.84	8,632,280.12	18,930,555.46
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	50,000.00	45,000.00	40,000.00	35,000.00	30,000.00
กำไรสุทธิก่อนหักภาษี	435,855.20	1,451,406.15	3,728,166.84	8,597,280.12	18,900,555.46
หัก ภาษี (อัตรา %)					
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	435,855.20	1,451,406.15	3,728,166.84	8,597,280.12	18,900,555.46
หัก เงินปันผลหุ้นบุริมสิทธิ					
กำไรสุทธิเพื่อจัดสรรให้หุ้นสามัญ	435,855.20	1,451,406.15	3,728,166.84	8,597,280.12	18,900,555.46
หัก เงินปันผลหุ้นสามัญ					
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	435,855.20	1,451,406.15	3,728,166.84	8,597,280.12	18,900,555.46
กำไร (ขาดทุน) สะสม	435,855.20	1,887,261.35	5,615,428.19	14,212,708.31	33,113,263.76

(5) ประมาณการงบกระแสเงินสด

กิจบ้านโกลด์ลุ่ม
ประมาณงบกระแสเงินสด
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546-2550

รายการ	ปีก่อน ดำเนินการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
เงินสดรับ						
ขายสินค้า		509,823.24	1,029,136.97	2,053,065.80	4,056,633.10	7,951,945.97
รับชำระหนี้ (ลูกหนี้)		1,631,434.36	3,701,096.88	7,393,120.13	14,623,678.5 5	28,691,533.5 7
รายได้อื่น						
รวมเงินสดรับ		2,141,257.59	4,730,233.85	9,446,185.92	18,680,311.6 5	36,643,479.5 4
เงินสดจ่าย						
การดำเนินการ						
ซื้อวัตถุดิบทางตรง		721,797.48	1,255,240.89	2,258,546.81	4,065,384.27	7,317,691.68
ซื้อวัตถุดิบทางอ้อม		480,378.49	831,832.53	1,496,982.90	2,694,569.23	4,850,224.61
ซื้อวัสดุสิ้นเปลือง		14,049.09	24,275.00	43,689.83	78,641.69	141,555.04
ค่าแรงงานทางตรง		833,004.83	1,514,795.64	2,726,632.15	4,907,937.86	8,834,288.15
ค่าใช้จ่ายโรงงาน		-	15,950.00	17,545.00	19,299.50	21,229.40
ค่าใช้จ่ายในการขาย		66,700.00	40,370.00	44,407.00	81,847.70	53,733.10
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร		19,800.00	21,780.00	23,958.00	26,353.80	28,989.50
การลงทุน						
เงินทุนหมุนเวียน						
สินทรัพย์ถาวร	836,862.00					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ						
รวมเงินสดจ่าย	836,862.00	2,135,729.89	3,704,244.06	6,611,761.69	11,874,034.0 5	21,247,711.4 8
เงินสดสุทธิ						
บวก เงินสดยกดยกมา		1,163,138.00	1,018,665.70	1,899,655.49	4,594,079.72	11,265,357.3 2
รวมเงิน	-836,862.00	5,527.70	1,025,989.79	2,834,424.23	6,806,277.60	15,395,768.0 5
บวก ทุนส่วนของเจ้าของ	1,000,000.00					
เงินกู้ระยะสั้น	-	-	-	-	-	-
ชำระคืนเงินต้น		-	-	-	-	-
ชำระคืนดอกเบี้ย		-	-	-	-	-
เงินกู้ระยะยาว	1,000,000.00	-				

ชำระคืนเงินต้น		100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
ชำระคืนดอกเบี้ย		50,000.00	45,000.00	40,000.00	35,000.00	30,000.00
เงินสดคงเหลือยกไป	1,163,138.00	1,018,665.70	1,899,655.49	4,594,079.72	11,265,357.3	26,531,125.3
					2	8

(6) ประมาณการงบดุล

กิจบ้านโอล์ดลุม
ประมาณการงบดุล
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546-2550

(หน่วย : บาท)

	ปีเริ่มโครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดในมือและฝากธนาคาร	1,163,138.00	1,018,665.70	1,899,655.49	4,594,079.72	11,265,357.32	26,531,125.38
ลูกหนี้		407,858.59	823,309.57	1,642,452.64	3,245,306.48	6,361,556.77
สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย		-	-	-	-	-
วัตถุดิบทางตรงคงคลัง		55,522.88	100,827.98	181,490.37	326,682.66	588,028.80
วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง		36,952.19	66,829.59	120,293.27	216,527.88	389,750.19
วัสดุคงคลัง		1,080.70	1,950.44	3,510.79	6,319.42	11,374.96
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,163,138.00	1,520,080.07	2,892,573.08	6,541,826.79	15,060,193.77	33,881,836.10
สินทรัพย์ถาวร						
ที่ดิน	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00
สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน	408,000.00	408,000.00	408,000.00	408,000.00	408,000.00	408,000.00
เครื่องจักร	51,662.00	51,662.00	51,662.00	51,662.00	51,662.00	51,662.00
อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า	-	-	-	-	-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย	-	-	-	-	-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	1,700.00	1,700.00	1,700.00	1,700.00	1,700.00	1,700.00
ยานพาหนะ	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00
สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์ถาวร	836,862.00	836,862.00	836,862.00	836,862.00	836,862.00	836,862.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		21,086.87	42,173.73	63,260.60	84,347.47	105,434.33
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	836,862.00	815,775.13	794,688.27	773,601.40	752,514.53	731,427.67
สินทรัพย์อื่นๆ						

ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ รอกการตัดจ่าย						
สิทธิการใช้สินทรัพย์						
รวมสินทรัพย์อื่นๆ						
รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น	2,000,000.00	2,335,855.20	3,687,261.35	7,315,428.19	15,812,708.31	34,613,263.76

(หน่วย : บาท)

หนี้สินและส่วนของผู้						
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินเบิกเกินบัญชี						
เจ้าหนี้		-	-	-	-	-
ตัวเงินจ่ายและเงินกู้ระยะ ยาวเมื่อทวงถาม						
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย		-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน						
หนี้สินระยะยาว						
เงินกู้ยืมระยะยาว	1,000,000.00	900,000.00	800,000.00	700,000.00	600,000.00	500,000.00
รวมหนี้สินระยะยาว	1,000,000.00	900,000.00	800,000.00	700,000.00	600,000.00	500,000.00
ส่วนของผู้เจ้าของ						
ทุนจดทะเบียน (ออกเอง)	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00
หุ้นบุริมสิทธิ						
หุ้นสามัญ						
กำไรสะสม		435,855.20	1,887,261.35	5,615,428.19	14,212,708.31	33,113,263.76
รวมส่วนของผู้เจ้าของ	1,000,000.00	1,435,855.20	2,887,261.35	6,615,428.19	15,212,708.31	34,113,263.76
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ เจ้าของทั้งสิ้น	2,000,000.00	2,335,855.20	3,687,261.35	7,315,428.19	15,812,708.31	34,613,263.76

(7) ประมาณการอัตราส่วนทางการเงิน

ตารางที่ 13 อัตราส่วนทางการเงินของกิจการบ้านโอล์ดลุ่ม ปี 2546-2550

	อัตราส่วนทางการเงิน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
I	อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น					
1	อัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนเดินสะพัด (Current Ratio)	0	0	0	0	0
2	อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)	0	0	0	0	0
3	อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)	0	0	0	0	0
4	ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	1,520,080.07	2,564,717.83	5,054,340.45	10,499,310.99	22,087,686.98
II	อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Efficiency Ratio)					
5	อัตราส่วนการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)	6.25	6.25	6.25	6.25	6.25
6	ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	58.40	58.40	58.40	58.40	58.40
7	อัตราส่วนการหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า	-	-	-	-	-
8	ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	-	-	-	-	-
9	อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	-	-	-	-	-
10	อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover Analysis)	-	-	-	-	-
11	1 รอบธุรกิจ (Operation Cycle)	58.40	58.40	58.40	58.40	58.40
12	อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	1.09	1.43	1.56	1.53	1.43
13	อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	3.12	6.06	11.77	22.87	44.47

ตารางที่ 13 (ต่อ)

อัตราส่วนทางการเงิน		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
III	อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม					
14	อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	38.53	23.81	12.01	5.33	2.19
15	หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D / E)	0.63	0.31	0.14	0.06	0.02
16	อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt / Total Capitalization)	0.39	0.24	0.12	0.05	0.02
17	อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Time Interest Earning or Interest Coverage Ratio)	9.72	25.97	65.21	158.83	389.91
18	อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)	-	-	-	-	-
19	Degree of Financial Leverage	1.11	1.04	1.02	1.01	1.00
IV	อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	-	-	-	-	-
20	อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	17.10	23.32	28.21	32.10	35.87
21	อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	22.69	25.67	29.46	32.96	36.24
22	อัตราส่วนการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)	-	-	-	-	-
23	อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI)	109.13	143.41	156.24	152.95	142.54
V	ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	-	-	-	-	-
24	อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	20.80	34.78	44.76	49.40	51.26
25	อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	30.36	43.90	50.09	51.86	52.27
26	กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)	-	-	-	-	-
27	ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (Price to Earning Ratio)	-	-	-	-	-
28	อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)	-	-	-	-	-

(8) การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน

ตารางที่ 14 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนของกิจการบ้านโหลด์ลุม ปี 2546-2550

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1				ปีที่ 2				ปีที่ 3			
	ราคาขายขั้น ต่ำ (บาท)	ต้นทุนคงที่ ต่อปี (บาท)	ต้นทุนผันแปร ต่อหน่วย(บาท)	จุดคุ้มทุน (ม้วน)	ราคาขายขั้น ต่ำ (บาท)	ต้นทุนคงที่ ต่อปี (บาท)	ต้นทุนผันแปร ต่อหน่วย(บาท)	จุดคุ้มทุน (บาท)	ราคาขายขั้น ต่ำ (บาท)	ต้นทุนคงที่ต่อปี (บาท)	ต้นทุนผันแปร ต่อหน่วย(บาท)	จุดคุ้มทุน (บาท)
	(1)	(2)	(3)	= (2)/(1-3)	(1)	(2)	(3)	= (2)/(1-3)	(1)	(2)	(3)	= (2)/(1-3)
กลุ่มผ้าทอมือเป็นม้วน (55 ม.)	3,692	98,412.27	2,927.95	128.82	3,876	71,304.26	2,940.78	76.21	4,070	72,377.36	2,935.79	63.80
รับจ้างย้อมเส้นฝ้าย (กก.)	200	9,174.60	192.31	1,192.39	210	11,932.60	192.04	664.23	221	17,074.51	191.87	596.39

ตารางที่ 14 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 4				ปีที่ 5			
	ราคาขายขั้น ต่ำ (บาท)	ต้นทุนคงที่ ต่อปี (บาท)	ต้นทุนผันแปร ต่อหน่วย(บาท)	จุดคุ้มทุน (บาท)	ราคาขายขั้น ต่ำ (บาท)	ต้นทุนคงที่ ต่อปี (บาท)	ต้นทุนผันแปรต่อ หน่วย(บาท)	จุดคุ้มทุน (บาท)
	(1)	(2)	(3)	= (2)/(1-3)	(1)	(2)	(3)	= (2)/(1-3)
กลุ่มผ้าทอมือเป็นม้วน (55 ม.)	4,274	99,560.06	2,932.74	74.24	4,487	76,548.15	2,930.88	49.18
รับจ้างย้อมเส้นฝ้าย (กก.)	232	29,728.30	191.77	747.77	243	27,261.32	192.80	541.92

4. การจัดการความเสี่ยงขององค์กร

ในการประกอบธุรกิจมักจะมีความเสี่ยงในด้านต่างๆ ตามมา กิจกรรมบ้านโอดด์ลูมก็เช่นเดียวกัน แต่มีการป้องกันและการแก้ไขเพื่อให้ความเสี่ยงลดลงหรือได้รับผลกระทบน้อยลงดังตารางที่ 15

ตารางที่ 15 ความเสี่ยงและวิธีการแก้ไขความเสี่ยงของกิจกรรมบ้านโอดด์ลูม

ความเสี่ยง	วิธีการแก้ไข
<u>ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน</u> 1. แรงงาน 1.1 แรงงานที่ทำการผลิตที่กิจการเกิดการหยุดงาน ทำให้เกิดความเสี่ยงในการผลิตและส่งมอบสินค้าไม่ตรงตามกำหนด 1.2 แรงงานทอผลิตสินค้าที่บ้านตนเอง ส่งมอบสินค้าให้แก่กิจการไม่ตรงตามกำหนดเวลา 1.3 คุณภาพแรงงานทอผลิตภัณฑ์ ผลิตสินค้าไม่ได้ตามมาตรฐานตรงตามที่กิจการกำหนด 1.4 ขาดแคลนแรงงานช่วงฤดูเก็บเกี่ยวผลผลิตลำไยช่วงเดือนกรกฎาคม-สิงหาคม และเทศกาลต่างๆ เช่น สงกรานต์ งานบุญประเพณี (ปอยหลวง) ฯลฯ 2. คุณภาพของผลิตภัณฑ์ 2.1 ความเสี่ยงในเรื่องของการย้อมสีไม่ได้มาตรฐานตรงตามต้องการของลูกค้า 2.2 ผลิตภัณฑ์ที่กระจายงานให้ชาวบ้านเป็นผู้ผลิตไม่ได้มาตรฐานตรงตามที่กิจการกำหนด 3. กิจการไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าตรงตามกำหนดเวลานัดหมาย 4. ความเสี่ยงจากลูกค้ารายใหม่ที่ไม่เคยค้าขายกันมาก่อนเข้ามาสั่งซื้อสินค้าเป็นครั้งแรก	1. แรงงาน 1.1 กิจการจัดการความเสี่ยงโดยให้คนงานแจ้งการหยุดงานล่วงหน้าประมาณ 3 วัน และห้ามหยุดงานพร้อมกันเกินครึ่งละ 3 คน ยกเว้นเทศกาลและงานบุญต่างๆ กิจการจะเร่งผลิตก่อนที่จะให้คนงานทั้งหมดหยุดงาน 1.2 หากรายได้ส่งมอบสินค้าไม่ตรงตามระยะเวลาที่กิจการกำหนด กิจการจะจ่ายค่าแรงงานช้ากว่ากำหนดที่ผู้ผลิตส่งงานเข้าเป็น 3 เท่า 1.3 กิจการมีการแบ่งคุณภาพของแรงงานตามผลงานที่ผลิต และจ่ายค่าจ้างแรงงานตามตามคุณภาพงาน เพื่อให้แรงงานที่มีคุณภาพมีกำลังใจทำงาน และแรงงานที่ไม่มีคุณภาพเกิดการพัฒนาฝีมือเพื่อให้ได้รับค่าจ้างแรงงานเพิ่มขึ้น 1.4 กิจการแก้ปัญหาโดยแจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 1-2 เดือนก่อนที่จะหยุดผลิตโดยเฉพาะช่วงเดือนกรกฎาคม-สิงหาคม เพื่อให้ลูกค้าได้แจ้งคำสั่งซื้อล่วงหน้า 2. คุณภาพผลิตภัณฑ์ 2.1 นางชรินทร์ภรรยาเจ้าของกิจการมีแผนจัดการความเสี่ยงโดยการควบคุมการผลิตทั้งหมดด้วยตนเอง หากมีการกิจจำเป็นจะให้นายจรัญผู้ช่วยทำหน้าที่แทนเฉพาะในการย้อมแทน อย่างไรก็ตามนางชรินทร์จะพยายามควบคุมด้วยตนเองให้ได้มากที่สุดโดยเฉพาะการมัดย้อมเส้นฝ้าย 2.1 กิจการจะแต่งตั้งให้มีหัวหน้ากลุ่มควบคุมการผลิตในแต่ละหมู่บ้านที่กระจายให้ผลิต เพื่อให้มีการควบคุมคุณภาพขั้นแรกก่อนนำส่งกิจการเป็นผู้ตรวจสอบอีกครั้ง 3. การส่งมอบสินค้าไม่ทันตามกำหนด กิจการจัดการความเสี่ยงโดยแจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้าประมาณ 3 – 5 วัน เพื่อเจรจาต่อรองการส่งมอบหรือยืดระยะเวลาออกไป หรือส่งมอบสินค้าบางส่วนให้กับลูกค้าก่อน หรือหากกิจการไม่สามารถนำสินค้าไปส่งมอบให้ลูกค้าได้จะโทรศัพท์แจ้งให้ลูกค้าเป็นผู้เข้ามารับสินค้าเอง ทั้งนี้เพื่อป้องกันการเสียหายที่จะเกิดกับลูกค้าที่จะต้องส่งมอบให้กับลูกค้าปลายทางอีกต่อหนึ่ง

	4. กิจการลดความเสี่ยงจากลูกค้ารายใหม่โดย เก็บเงินมัดจำล่วงหน้าร้อยละ 30 ของสินค้าที่สั่งซื้อ เพื่อป้องกันความเสี่ยงหากลูกค้าไม่มารับสินค้า และกิจการเองจะมีเงินหมุนเวียนในกิจการเพิ่มขึ้น
<u>ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก</u> 1. วัตถุดิบที่ใช้ย้อมให้สีธรรมชาติ บางชนิดหาได้เพียงช่วงเดียวในแต่ละปี เช่น ผลมะเกลือ 2. ราคาเส้นฝ้ายวัตถุดิบหลักผันผวนมีแนวโน้มราคาสูงขึ้น และขาดแคลนในบางช่วง 3. ปัญหาคู่แข่งในพื้นที่ลอกเลียนแบบ ขาดตัดราคา และผลิตภัณฑ์ราคาถูกที่นำเข้าจากประเทศเพื่อนบ้าน เช่น พม่า ลาว และจีน	1. กิจการจัดการปัญหาการขาดแคลนผลมะเกลือ โดยสร้างบ่อหมักดองมะเกลือขนาด 4 x 4 x 4 เมตร จำนวน 2 บ่อ เพื่อใช้เพียงพอในการผลิตตลอดปี 2. กิจการแก้ปัญหาโดยตรวจเช็คราคาเส้นฝ้ายจากร้านค้าต่างๆ ในเชียงใหม่แต่ละร้านเปรียบเทียบราคากันก่อนตัดสินใจซื้อ และเส้นฝ้ายเป็นเงินสดจะทำให้ซื้อได้ในราคาถูกกว่าการซื้อเป็นเงินเชื่อประมาณ 20-40 บาทต่อกิโลกรัม ในอนาคตกิจการต่อซื้อสินค้าบางส่วนจากโครงการฝ้ายแกมไหม มีศูนย์อยู่ที่มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ซึ่งเป็นหน่วยงานที่สนับสนุนการปลูกฝ้ายจากเกษตรกรกลุ่มต่างๆ ทั่วภาคเหนือและเป็นศูนย์กลางจำหน่ายเส้นฝ้ายให้กับผู้ผลิตผ้าทอกลุ่มต่างเช่นกัน ซึ่งกิจการคาดว่าจะสามารถซื้อเส้นฝ้ายได้ถูกกว่าท้องตลาดและจะลดปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบได้ในอนาคต 3. การลดแก้ปัญหาคู่แข่งของกิจการ มีวิธีการจัดการโดยเน้นการขายให้กับพ่อค้าคนกลางที่นำไปแปรรูปและส่งออกจำหน่ายยังต่างประเทศ ส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าตรงตามกำหนดเวลา เพื่อให้ลูกค้ามีสินค้าส่งทันตามกำหนดเวลาของลูกค้าปลายทางอีกต่อหนึ่ง นอกจากนี้พัฒนาคุณภาพ และรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ออกจำหน่ายเป็นประจำและอย่างต่อเนื่องทุกปี

5. สรุปแผนการดำเนินงานขององค์กร

ในการดำเนินงานของกิจการด้านต่างๆ ช่วงปี 2546-2550 มีงบประมาณการใช้จ่ายทั้งหมดดังตารางที่ 16

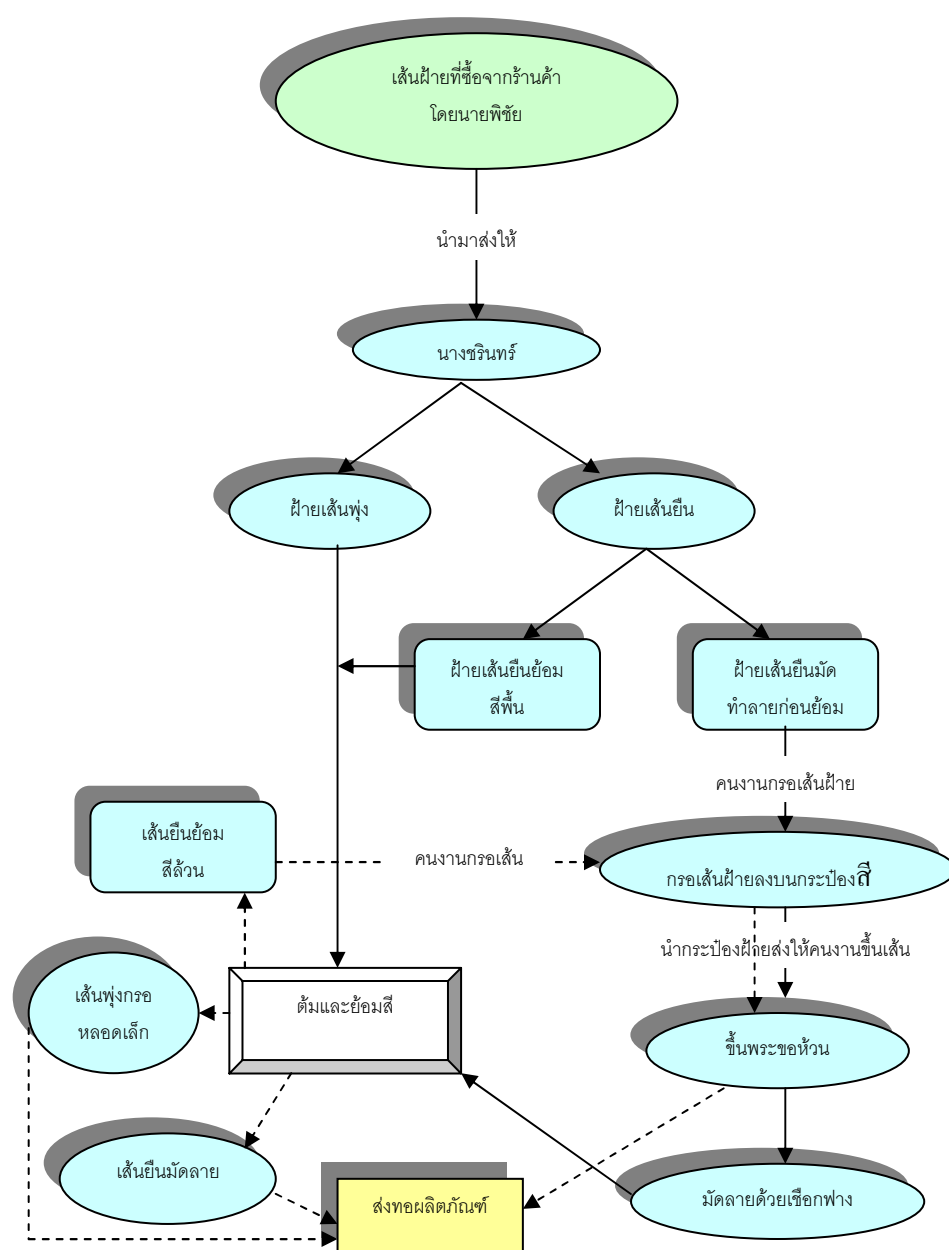
ตารางที่ 16 สรุปประมาณค่าใช้จ่ายในด้านต่างๆ ของกิจการปี 2546-2550

กลยุทธ์/แผน	มาตรการ/วิธีการ	งบประมาณ (บาท/ปี)				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<u>การตลาด</u>						
-การส่งเสริมการขาย	-จัดทำแผ่นพับ	-	11,000	12,100	13,310	14,641
	-จัดทำแคตตาล็อกรหัสสินค้า (code)	-	11,000	12,100	13,310	14,641
	-จัดทำนามบัตร	1,000	1,100	1,210	1,331	1,464
	-ป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ติดที่ กิจการ	-	30,000	-	33,000	-
<u>การผลิต</u>						
-แรงงาน	-พัฒนาทักษะฝีมือแรงงาน	-	-	-	20,000	30,000
	-เงินทุนหมุนเวียนจ่ายค่าจ้างแรงงาน	200,000	300,000	400,000	500,000	500,000
-วัตถุดิบ	-เงินทุนหมุนเวียนซื้อวัตถุดิบ	300,000	400,000	500,000	500,000	500,000
-เครื่องจักรอุปกรณ์	-เครื่องผสมสีให้ได้มาตรฐาน	-	-	-	-	100,000
<u>การบริหารจัดการ</u>						
	-ค่าโทรศัพท์	15,000	16,500	18,150	19,965	21,962
	-ค่าน้ำมันรถ	20,000	22,000	24,200	26,620	29,282
	-จัดทำระบบบัญชีเต็มรูปแบบ	10,000	11,000	12,100	13,310	14,641
	-อื่นๆ	5,000	5,500	6,050	6,655	7,320
	รวม	551,000	808,100	985,910	1,147,501	1,233,951

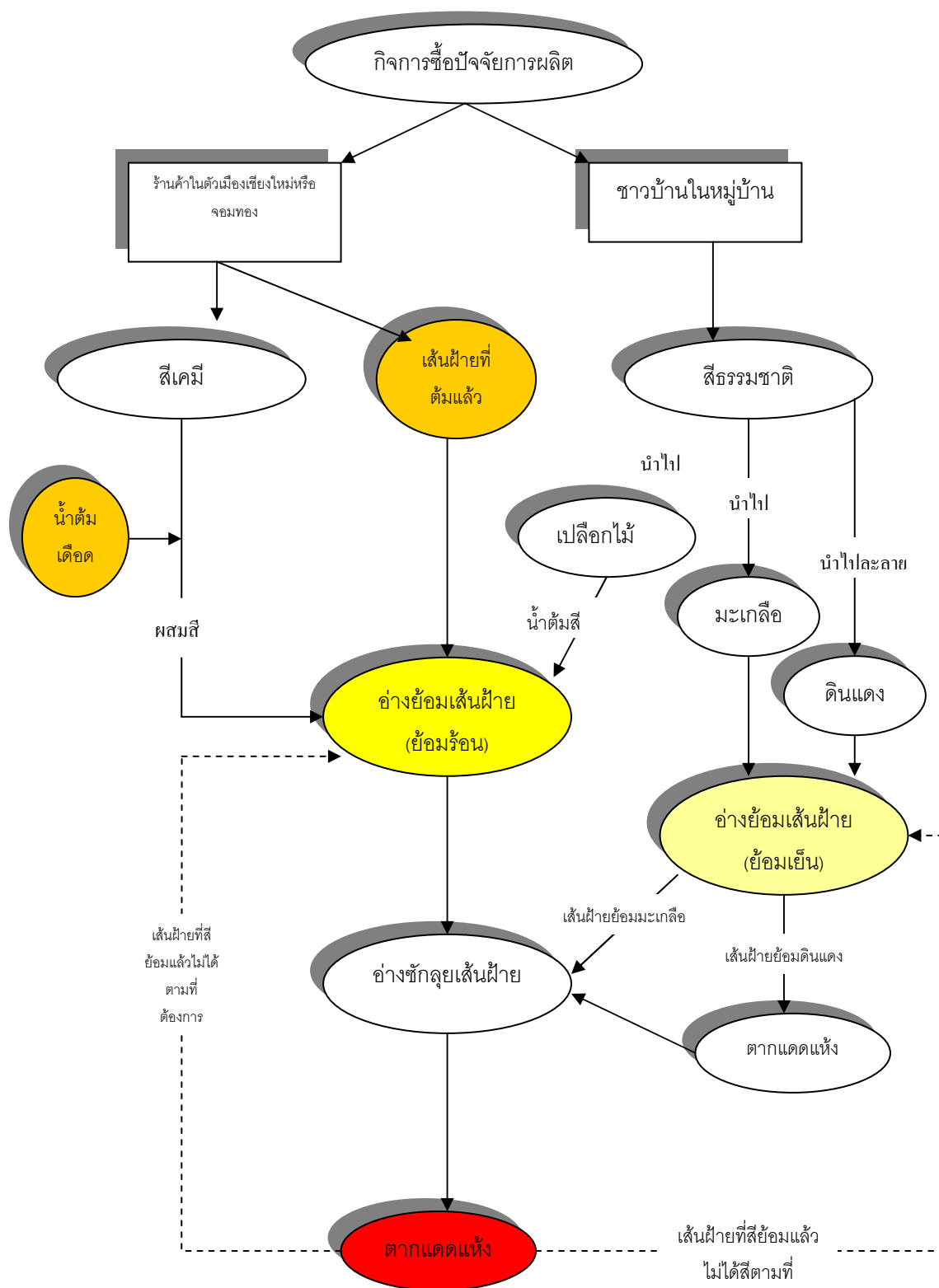
6. ภาคผนวก

(1) กรรมวิธีการผลิต

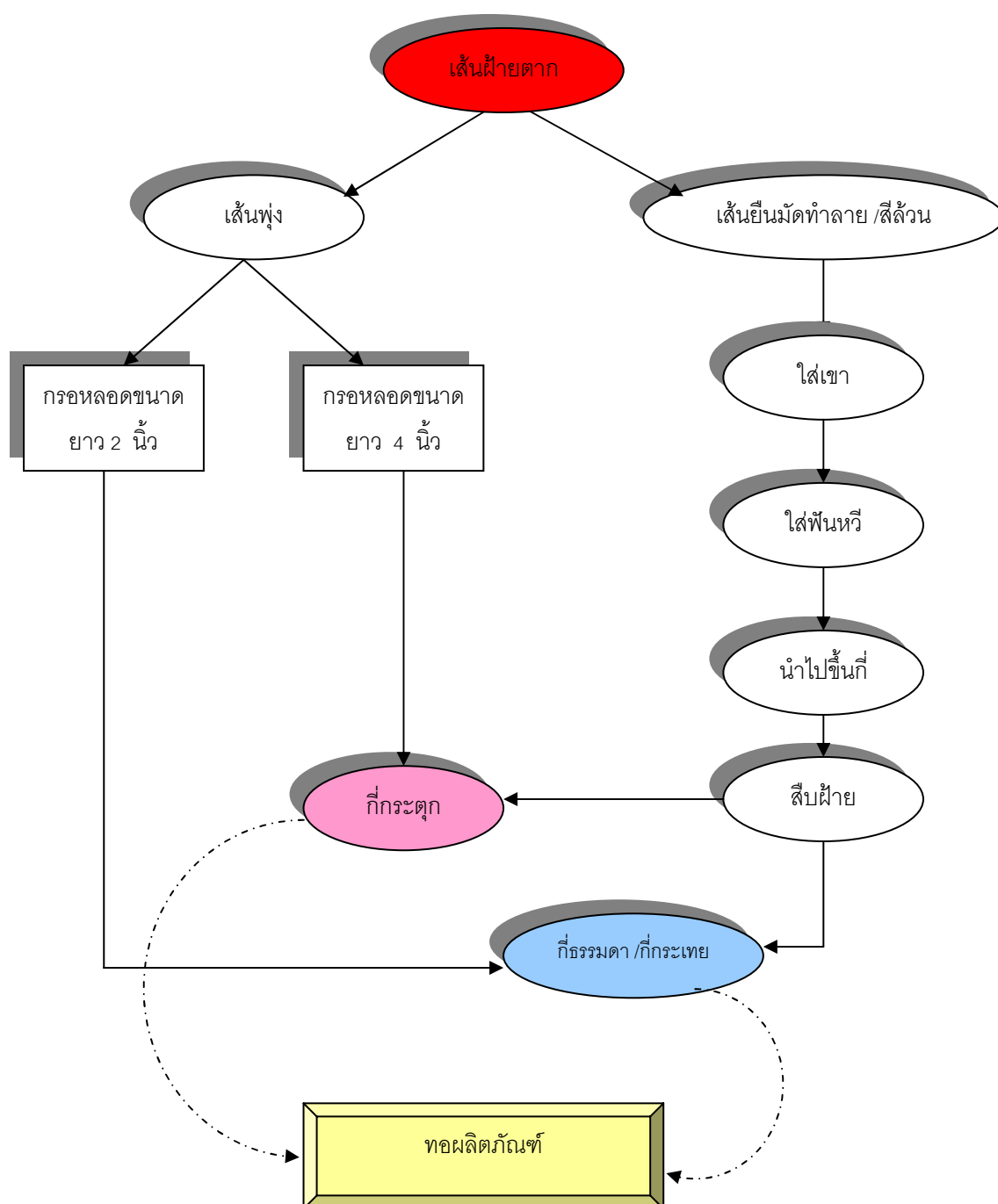
- การเตรียมวัตถุดิบ (แผนภาพที่ 4)
- การย้อมเส้นฝ้าย (แผนภาพที่ 5)
- การทอผลิตภัณฑ์ (แผนภาพที่ 6)



แผนภาพที่ 4 การเตรียมเส้นฝ้ายในการผลิต



แผนภาพที่ 5 ขั้นตอนและกระบวนการย้อมเส้นฝ้าย

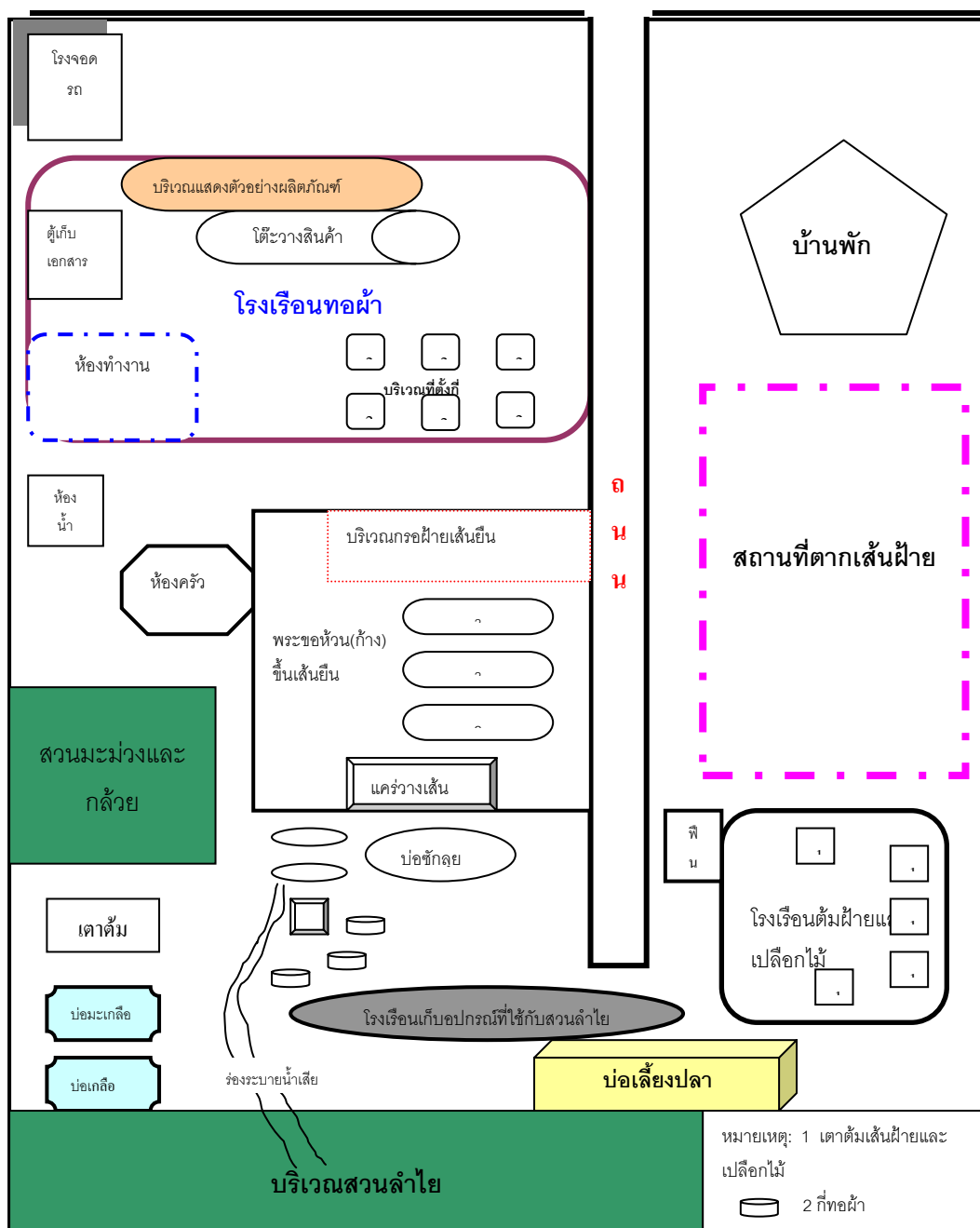


แผนภาพที่ 6 ขั้นตอนการทอผลิตภัณฑ์

(2) สถานที่ผลิต

สถานที่ผลิตของกิจการแสดงรายละเอียดในแผนภาพที่ 7

ถนนเชียงใหม่ – ฮอด



แผนภาพที่ 7 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

(3) **วัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ผลิต**

ในการผลิตสินค้าของกิจการใช้วัสดุ และอุปกรณ์การผลิตดังตารางที่ 17

ตารางที่ 17 วัสดุและอุปกรณ์ในการผลิต

วัสดุ โรงเรือน	อุปกรณ์ และรถยนต์	จำนวน	ราคา (บาท)	แหล่งที่มา	ปีที่ได้มา (พ.ศ.)	อายุการ ใช้งาน(ปี)	ลักษณะการใช้งาน
วัสดุ							
1.ไม้กวาดทางมะพร้าว		6	120	จัดหาเอง	2544	1	กวาดพื้นและผสมสี
2.ถังตม้น้ำขนาด 20 ลิตร		20	200	“	2544	1	ตม้น้ำ เส้นฝ้าย และแบ่ง
3.ถังตม้น้ำขนาด 200 ลิตร		6	1200	“	2544	1	ตม้น้ำ เปลือกไม้ และเส้น ฝ้าย
4.ถุงมือพลาสติกแบบยาว		10	350	“	2544	1	ใส่ย้อมสีเส้นฝ้าย
5.ขันน้ำพลาสติก		10	100	“	2544	1	ตักน้ำจากเตาผสมสีย้อมฝ้าย
6.แปรงซักผ้า		2	30	“	2544	1	ทำความสะอาดถังตม้น้ำสี
อุปกรณ์							
1.กึ่งกว้าง		3	300	“	2523	30	ใส่ฝ้ายเตรียมกรอใส่หลอด และกระป๋องสี
2.เครื่องกรอฝ้ายใส่หลอด		3	450	“	2523	30	กรอเส้นฝ้ายใส่หลอดเล็กและ ใหญ่
3.เครื่องกรอฝ้ายใส่กระป๋อง สี		3	600	“	2523	30	กรอเส้นฝ้ายใส่กระป๋องสี
4.หลอดกรอฝ้าย							
เล็ก	300	1	“	2541	5	กรอเส้นฝ้าย เตรียมใส่	กระสวย“
ใหญ่	600	4	“	2540	10		
5.กระป๋องสี		800	800	“	2539	10	กรอฝ้ายเตรียมขึ้นเส้นยืน
6.กระสวย							
เล็ก	10	500	จัดหาเอง	2535	30	พุ่งทอผลิตภัณฑ์	“
ใหญ่	10	800	“	2535	30		
7.กรรไกร		10	450	“	2543	5	ตัดเส้นฝ้าย
8.พระขอหัวน(กว้าง)		3	1,500	“	2523	50	ขึ้นเส้นยืน
9.กะละมังพลาสติก		8	640	“	2540	8	ใส่เส้นฝ้าย
10.กะละมังอลูมิเนียม		3	360	“	2538	12	ใส่เส้นฝ้ายนวดแบ่ง
11.ถังน้ำพลาสติก		12	300	“	2543	3	ตักน้ำร้อนผสมสี
12.กี๋รวมดา+เขา		3	9,000	“	2523	50	ทอผลิตภัณฑ์
13.กี๋กระเทย+เขา		3	10,500	“	2535	50	ทอผลิตภัณฑ์
14.มีด		3	150	“	2539	10	ตัดเปลือกไม้ตม้น้ำย้อม
15.ขวาน		2	300	“	2540	10	ตัดพื้น

ตารางที่ 14 (ต่อ)

วัสดุ โรงเรือน	อุปกรณ์ และรถยนต์	จำนวน	ราคา (บาท)	แหล่งที่มา	ปีที่ ได้มา (พ.ศ.)	อายุการ ใช้งาน(ปี)	ลักษณะการใช้งาน
16.แคว่		2	1,000	“	2540	10	วางเส้นฝ้าย
17.จอบ		2	300	“	2538	10	ขุดร่องน้ำและขุดดินย้อมฝ้าย
18.ครก		4	200	“	2535	15	ใช้ตำมะเกลือ
19.เตา		6	500	“	2542	15	ต้มน้ำ เปลือกไม้ ครามและฝ้าย
20.ไม้ไผ่							
	เล่มเล็ก	60	300	“	2544	2	ตากเส้นฝ้าย
	เล่มใหญ่	9	117	“	2544	2	“
21.ไม้ทำเสา		20	1,000	“	2542	5	ทำเสาทากเส้นฝ้าย
22.ท่อซีเมนต์		4	400	“	2540	15	หมักดินแดงและผสมสีย้อมฝ้าย
23.บ่อหมักมะเกลือ		2	10,000	“	2535	50	หมักมะเกลือใช้ในการผลิต
24.อ่างซักลุย							
	อ่างเก่า	2	4,000	“	2530	50	ซักลุยเส้นฝ้าย
	อ่างใหม่	1	4,000	“	2543	50	“
25.ตู้เก็บเอกสาร		1	1,700	จัดหา เอง	2538	30	เก็บเอกสาร
26.โต๊ะวางผลิตภัณฑ์		2	1,000	“	2540	30	เก็บสินค้าก่อนส่งมอบลูกค้า
โรงเรือน							
1.โรงเรือนทอผลิตภัณฑ์		1	300,000	“	2530	50	ทอผลิตภัณฑ์
2.โรงเรือนขึ้นเส้นยืนและ ย้อมสี		1	100,000	“	2527	50	ขึ้นเส้นยืนและย้อมสีเส้นฝ้าย
3.โรงเรือนต้มย้อม		1	8,000	“	2542	50	ต้มน้ำ เปลือกไม้ ฝ้าย
4.โรงจอบครก		1	4,000	“	2535	30	จอบครก-ส่งสินค้า และผู้มาติดต่อ
รถยนต์							
1.รถยนต์		1	70,000	นายอิทธิ ยะฮีโร่	2542	7	ส่งสินค้าและซื้อปัจจัยการผลิต
บรรจุภัณฑ์							
1.กระสอบฟาง		200	1,000	“	2543	2	ใส่เส้นผ่านกระจ่ายการผลิตให้ผู้ท 0และส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้า

ที่มา: จากการสำรวจ